



# informe

operadores de mercado



## Entrevista a Alan Roberts

Director comercial de Beneficio Seguros



# Crecimiento rentable y ordenado



Si la justicia es ciega, qué mejor que un excelente equipo de profesionales para guiarte.

## GARANTÍAS JUDICIALES



SCANEÁ PARA COCER MÁS



## “Este contexto favorece a las compañías con disciplina técnica, buena liquidez y una cartera homogénea”

Bajo esa premisa, la compañía especializada en seguros de Personas está enfocada en mejorar la eficiencia operativa y la suscripción de riesgos, consolidar su presencia en el ramo Caución e incorporar Responsabilidad Civil como una extensión natural de los negocios que ya desarrolla. Durante el último ejercicio, manejó un volumen de producción cercano a los \$ 6.000 millones y este año aspira a crecer de manera gradual pero sostenida priorizando la rentabilidad.



**RASA**  
Reaseguradores Argentinos S.A.

Haciendo historia en el reaseguro argentino desde **1992**

- EXPERIENCIA
- SOLIDEZ
- RESPALDO

Nacimos sobre bases del sector solidario, afianzando un proyecto de apoyo y crecimiento a empresas de Seguros en la República Argentina.

RASA se caracteriza por la fidelidad de sus clientes, fruto de su solvencia, la calidad de sus servicios y su interés en establecer relaciones de larga duración.

Avda. de Mayo 1370 1° Piso. CABA

www.rasare.com.ar

info@rasa-re.com.ar

+54911 4381-2642

**SSN** SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN  
0800-666-8400 | www.ssn.gov.ar | N° de inscripción 846



**Alan Roberts**  
Director comercial de Beneficio Seguros

**E**l escenario macroeconómico por el que atraviesa la Argentina sigue siendo exigente, con volatilidad, presión sobre costos, caída del poder adquisitivo y un marco de negocios que obliga a administrar con mucha cautela. Y eso, en el mercado asegurador, se traduce en un foco mucho más fuerte en eficiencia operativa y suscripción de riesgo.

Así lo confirma **Alan Roberts, director comercial de Beneficio Seguros**, quien advierte que el actual contexto favorece a las compañías con disciplina técnica, buena liquidez y una cartera homogénea, “ya que eso permite sostener solvencia y servicio aun en escenarios adversos”, según sus propias palabras. “En un momento en el cual la mayoría de las compañías tienen que adaptarse para sobrevivir, nuestro mejor camino es mantenernos como punto fijo y referente en materia de suscripción”, explica el ejecutivo. “Esa lógica es consistente con la mirada de solidez, prudencia financiera y continuidad que la compañía viene mostrando en sus 30 años, reflejada también en la calificación AA”, completa.

**¿Cuál es la estrategia comercial de la compañía frente al actual contexto?, le preguntamos a Alan Roberts.**

Nuestra estrategia pasa por crecer de forma rentable y ordenada, no a cualquier costo. Priorizamos ramos donde tenemos experiencia y capacidad de gestión; de alguna manera elegimos nuestras batallas. Sabemos que ingresar en mercados donde no somos especialistas nos obliga a competir por precio y condiciones, ajustando nuestros estándares técnicos. En ese sentido, preferimos no negociar con el mercado y definir claramente dónde participar y dónde no. ➔



**RUS**<sup>®</sup>  
RIO URUGUAY SEGUROS

**Hoy operamos de forma 100% online.**

En 2019 anunciamos el camino a la digitalización. Trabajamos en la transformación, nos adaptamos, asumimos nuevos desafíos y colaboramos en la digitalización de los PAS.

**Hoy operamos de forma 100% online y somos la aseguradora de mayor crecimiento entre las 20 líderes del mercado.**

**RUS**<sup>®</sup> DIGITAL



« La idea es sostener cercanía comercial, simplificar procesos, cuidar la cartera y aprovechar oportunidades donde realmente podemos agregar valor »

➔ Especialmente en seguros de Personas, perseguimos esta lógica, combinándola con una expansión comercial federal apoyada en productores, brokers de bancos, comercializadoras y estructuras regionales. La idea es sostener cercanía comercial, simplificar procesos, cuidar la cartera y aprovechar oportunidades donde realmente podemos agregar valor.

**¿Han podido retener cartera y generar nuevas ventas?**

Sí, el trabajo estuvo puesto en ambos ejes: defender cartera y seguir creciendo. En un contexto desafiante, retener no es pasivo; exige cercanía, servicio y contacto permanente. Nuestra red, la homogeneidad de la cartera y el foco en seguros de Personas nos permitieron sostener relaciones de largo plazo y, al mismo tiempo, abrir

nuevas oportunidades en segmentos y regiones donde vemos potencial. Además, la apertura del ramo de Caución en el último año nos permitió acceder a nuevos productores y potenciar los existentes. La expansión orgánica constante es parte de nuestra estrategia.

**¿Cómo está compuesta la cartera de la compañía? ¿Planean sumar nuevos ramos?**

Nuestra cartera está compuesta principalmente por seguros de Personas, con fuerte peso de Vida, Accidentes Personales, Salud y Sepelio. Y tenemos buenas expectativas en Caución, que si bien atraviesa un contexto más desafiante nos abrió nuevas oportunidades comerciales. En esa misma línea, para 2026 estamos planificando la apertura del ramo Responsabilidad Civil como una extensión natural de los negocios que ya desarrollamos. A pesar de

## PROTAGONISTAS

nuestros 30 años de trayectoria, seguimos trabajando con una mirada de crecimiento, entendiendo que todavía hay mucho por desarrollar.

**¿Qué ramos se presentan como más promisorios?**

Los ramos con mejores perspectivas siguen siendo los seguros de Personas, especialmente Vida, Salud, Sepelio y Accidentes Personales, donde contamos con experiencia, escala y capacidad operativa. A eso se suma Caución como una línea con potencial estratégico, no para reemplazar el core histórico sino para complementar la oferta y generar nuevas oportunidades comerciales.

**¿Cómo evoluciona la venta online?**

La venta online viene creciendo como complemento del modelo comercial tradicional. No la vemos como reemplazo de la intermediación sino como una herramienta para facilitar cotización, consulta, emisión y gestión. La evolución más importante no pasa solo por 'vender online' sino por digitalizar la experiencia comercial y operativa para que el cliente y el productor tengan más velocidad, más trazabilidad y menos fricción.

Hoy contamos con emisiones online, consulta de estado de pólizas, generación de cotizaciones a través de QR, acceso a certificados y múltiples reportes y herramientas para el productor. Estamos enfocados en darles volumen a estas soluciones, porque sabemos que son clave para el PAS, que naturalmente se va a inclinar por las compañías que mejor lo acompañen en este proceso.

**¿Qué están haciendo para captar a los públicos digitales?**

Estamos trabajando en una propuesta más simple, accesible y ágil para perfiles que valoran inmediatez y autogestión. Eso implica mejorar presencia digital, facilitar cotización y emisión, y desarrollar entornos más amigables para la contratación y administración de coberturas. En este escenario vemos cada vez más cómo nuestros productores adoptan herramientas como nuestra emisión por QR, que permite que una misma cotización sea ➔

Estar cerca es que sepan que siempre estás para dar una mano.

Escaneá el código QR y descargá la app.

TRIUNFO SEGUROS  
Mucho más cerca tuyo.

Nº de inscripción en SSN  
Atención al asegurado  
Organismo de control  
www.argentina.gob.ar/ssn  
SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



« La base del crecimiento de la compañía tiene su origen en la cercanía con el productor; escuchamos lo que necesita y trabajamos en soluciones concretas »

# Primero lo que importa.



**la segunda**  
SEGUROS

Nº de inscripción SSN  
0317 - 0618 - 0117 - 0436

Departamento de Orientación  
y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

# BENEFICIO

## PERSONAS SEGURAS



« Nuestros próximos pasos están claros: fortalecer la red de productores, profundizar la digitalización y seguir ampliando nuestra oferta »



Innovación y Compromiso al servicio  
de **nuestros Productores de Seguros**



FEDERACION PATRONAL  
SEGUROS S.A.

www.fedpat.com.ar



## PROTAGONISTAS

→ utilizada por múltiples asegurados, especialmente en barrios cerrados y parques industriales, resolviendo emisión y pago en el instante. La idea no es correr detrás de la moda digital sino usarla bien: soluciones concretas que simplifiquen procesos y mejoren la experiencia del PAS, tanto desde el celular como desde la web.

**¿Qué rol ocupan los PAS en este nuevo escenario? ¿Qué herramientas les brindan para mejorar la intermediación?**

Los PAS siguen ocupando un rol central. Para Beneficio no son un canal accesorio; son socios estratégicos y el canal de distribución principal. Lo que cambia en este escenario no es su relevancia sino las herramientas que necesitan. Por eso el foco está en brindarles procesos ágiles de cotización y emisión, coberturas simples de comercializar, soporte cercano y herramientas digitales que les permitan intermediar mejor.

La base del crecimiento de la compañía tiene su origen en la cercanía con el productor; escuchamos lo que necesita y trabajamos en soluciones concretas. Es importante en este punto señalar que para nosotros los canales digitales y las soluciones en materia de tecnología no reemplazan el contacto día a día. Estamos convencidos de que el camino es trabajar en ambos ejes; una atención tradicional con herramientas tecnológicas de vanguardia.

**¿A cuántos PAS nuclean actualmente en su red?**

Contamos con una red nacional de productores con presencia federal y fuerte llegada territorial, que constituye el principal motor de nuestra distribución comercial. Actualmente trabajamos con aproximadamente 2.000 PAS con cartera vigente.

**¿Tienen previsto lanzar nuevos productos o servicios?**

Mantenemos una política activa de desarrollo comercial tanto en nuevos productos como en adaptación de coberturas. No buscamos lanzar por lanzar sino desarrollar →

**informe**  
operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal  
AÑO 33 / Nº 810 - Mayo 2026

REDACCIÓN, PUBLICIDAD Y SUSCRIPCIONES

www.informeoperadores.com.ar

https://www.instagram.com/informeoperadores/

https://twitter.com/InformeOperador

DIRECTORA

Delia Rimada

delia.rimada@moez.com.ar

DISEÑO & DIAGRAMACIÓN

Oscar Martínez / oscarrevistas@gmail.com.ar

ADMINISTRACIÓN, SUSCRIPCIÓN & PUBLICIDAD

Rosa Asta / rosa.asta@moez.com.ar

ADMINISTRACIÓN, FACTURACIÓN & CONTABILIDAD

Elizabeth Domenech / elizabeth.domenech@moez.com.ar

COLABORADORES

Lic. Anibal Cejas

Dra. Gabriela Álvarez

Edición Digital. Descarga desde www.informeoperadores.com.ar

Prohibida la reproducción total o parcial del material publicado sin expresa autorización de la dirección. Los artículos firmados no reflejan necesariamente la opinión de la dirección.  
Registro de la Propiedad Intelectual Nº 273.478.

un año que comienza  
**365**  
nuevas oportunidades

GRACIAS por continuar creciendo juntos



Fianzas y Crédito

S.A. Compañía de Seguros

compartimos la misma pasión



→ soluciones de fácil comprensión, contratación simple y alineadas a necesidades concretas de clientes, grupos de afinidad y empresas. También trabajamos en coberturas a medida y negocios especiales, siempre en diálogo con nuestros productores.

**¿Qué volumen de producción manejaron durante el último ejercicio?**

Nuestro foco no está puesto únicamente en el volumen sino además en la rentabilidad de la cartera. El último ejercicio anual arrojó un volumen cercano a los \$ 6.000 millones, distribuido en más de 70.000 pólizas vigentes, 55.000 tomadores y aproximadamente 700.000 asegurados.

**¿Cuáles son las proyecciones para el período actual?**

Nuestras proyecciones son prudentes, pero con una clara expectativa de crecimiento. En un contexto todavía inestable, entendemos que el desarrollo debe ser gradual y sostenido, priorizando la rentabilidad. Estamos enfocados en consolidar nuestra posición en seguros de Personas, mejorar la eficiencia operativa y acompañar el desarrollo de Caución dentro de un esquema técnico sólido.

Parte de nuestra estrategia de expansión también está basada en la incorporación de profesionales clave del mercado asegurador, como lo hemos hecho recientemente

**Formación técnica y comercial**



**Ian Roberts** es licenciado en **Administración por la Universidad de Buenos Aires** y cuenta con más de 20 años de experiencia en el mercado de seguros y reaseguros. A lo largo de su carrera se especializó en el armado de equipos, desarrollo de startups y apertura de nuevos ramos, siempre con foco en la sustentabilidad técnica y comercial del negocio. Entre 2016 y 2024 se desempeñó en **Evolución Seguros**, donde inició como **Gerente Técnico** y de **Reaseguro** y luego asumió la **Gerencia General**. Durante ese período trabajó en la reorganización integral de la compañía, el ordenamiento técnico de la cartera, el desarrollo de distintos ramos y la estructuración del programa de reaseguro, acompañando un proceso de crecimiento sostenido incluso en contextos complejos. Previamente desarrolló su carrera en **Alba Compañía Argentina de Seguros** y en **Tutelar Seguros**, con foco en áreas técnicas, comerciales y de reaseguro, lo que le permitió construir una visión integral del negocio. A partir de 2025 se incorporó a **Beneficio Compañía de Seguros** como director comercial, con el objetivo de impulsar la estrategia que la compañía viene desarrollando: crecimiento rentable, fortalecimiento de la red de productores, expansión comercial ordenada y desarrollo de nuevos negocios, manteniendo siempre una fuerte disciplina técnica. ■

fortaleciendo nuestras capacidades internas y potenciando el desarrollo comercial.

Buscamos crecimiento consistente, apoyado en nuestra red y en una estructura que ya demostró capacidad de adaptación.

**¿Cuáles son los próximos pasos de la compañía en términos comerciales?**

Nuestros próximos pasos están claros: fortalecer la red de productores, profundizar la digitalización y seguir ampliando nuestra oferta. En paralelo, continuaremos incorporando perfiles profesionales del mercado que nos permitan acelerar el desarrollo y fortalecer áreas estratégicas. Además, avanzamos en la apertura de Responsabilidad Civil y en la consolidación de Caución como complemento del negocio. La lógica es crecer donde sabemos que podemos agregar valor, manteniendo cercanía y orden técnico.

**¿Cuáles son sus objetivos al frente de la Dirección Comercial?**

Desde la Dirección Comercial nuestro objetivo es sostener y profundizar un crecimiento rentable y ordenado. Buscamos consolidar la relación con los productores, ampliar la presencia federal y desarrollar nuevos negocios sin resignar calidad técnica.

Entendemos que crecer no es solo vender más sino hacerlo mejor; con procesos simples, respuestas ágiles y una propuesta clara. Como Dirección Comercial debemos ser el motor del cambio que impulse la estrategia que planteamos, asegurando ejecución y coherencia en el mercado. ●



# Protegé tu auto con el mejor seguro



Porque creemos en la sana competencia basada en la solidaridad, la honestidad y la solvencia técnica, hemos logrado consolidar nuestra pujante realidad.



# Ciberseguridad y seguros en Argentina: un mercado en alerta

Escribe: **Dra. Gabriela Álvarez**

La digitalización acelerada en Argentina trajo consigo un fenómeno inevitable: el aumento de los ciberataques. Desde fraudes bancarios hasta extorsiones digitales, las empresas y particulares enfrentan un escenario de vulnerabilidad creciente.

Sin embargo, el mercado asegurador todavía no logra consolidar una oferta masiva de pólizas de ciberriesgo. La paradoja es evidente: mientras los ataques se multiplican, la cobertura sigue siendo incipiente.

Durante la pandemia, los accesos indebidos a cuentas de home banking crecieron un 3000%, según datos del Banco Central. Hoy, Argentina registra más de 1800 intentos de ciberataques semanales, en línea con la tendencia regional. El ransomware, el phishing y los ataques de denegación de servicio (DoS/DDoS) son los más frecuentes.

El Estado reaccionó con la creación del CERT.Ar y la aprobación de la Segunda Estrategia Nacional de Ciberseguridad en 2023, que busca coordinar esfuerzos públicos y privados. Sin embargo, la velocidad de los ataques supera muchas veces la capacidad de respuesta.

## Tipos principales de ciberdelitos en Argentina

### 1. Fraudes y estafas digitales

- **Phishing:** correos o mensajes falsos que simulan ser de bancos o empresas para robar credenciales.
- **Fraudes bancarios:** vaciamiento de cuentas en segundos mediante accesos indebidos.
- **Estafas por WhatsApp:** robo de cuentas y posterior vaciamiento de home banking.

### 2. Robo y manipulación de datos

- **Robo de datos** personales y comerciales estratégicos.
- **Corrupción de bases de datos:** alteración o generación de datos falsos en sistemas públicos o privados.
- **Spyware y programas espía:** acceso remoto a cámaras, micrófonos y archivos sin autorización.

### 3. Suplantación de identidad

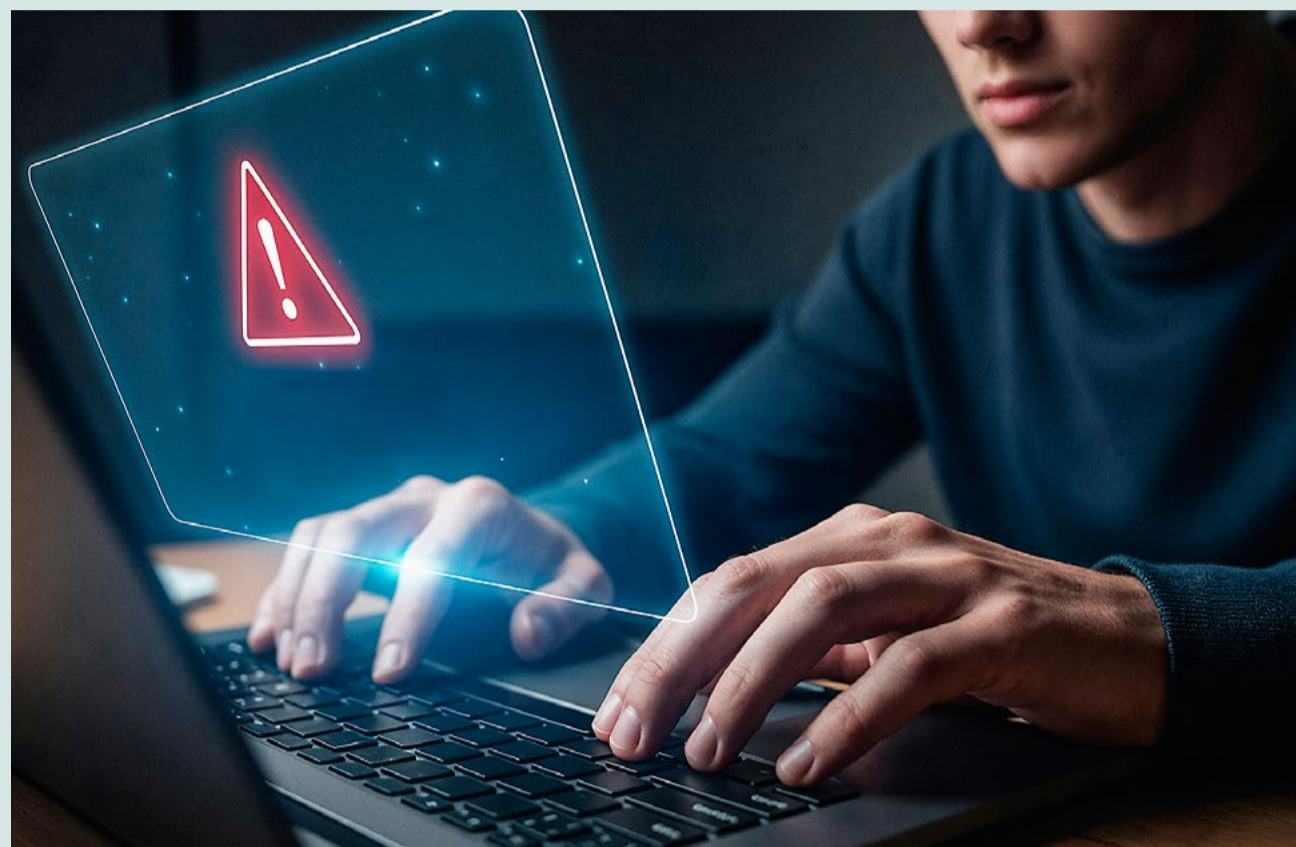
- Creación de perfiles falsos en redes sociales.
- Uso de identidades sintéticas para fraudes financieros.

### 4. Ataques técnicos a sistemas

- **Virus, gusanos y troyanos:** borran sistemas operativos, bloquean dispositivos o roban dinero vía SMS.
- **Ataques DoS/DDoS:** saturan servidores para dejarlos fuera de servicio.
- **Ransomware:** encriptan archivos y exigen pagos para liberarlos.

### 5. Delitos de acoso y explotación digital

- **Grooming:** adultos que contactan a menores con fines sexuales.



« Argentina registra más de 1800 intentos de ciberataques semanales, en línea con la tendencia regional »

- **Cyberbullying:** hostigamiento digital entre pares.
- **Difamación digital:** publicación de información falsa o dañina en redes.

### 6. Nuevas amenazas

- **Deepfakes:** manipulación audiovisual para extorsión o difamación.



« En los supuestos de Difamación digital/cyberbullying corporativo, la cobertura aplicable es la Defensa legal y compensación por daño reputacional »

- **Extorsiones digitales:** amenazas de publicar información sensible si no se paga.

### Una cobertura para cada delito

De acuerdo al tipo de delito del que se trate, las Aseguradoras han ido desarrollando diferentes coberturas tendientes a mitigar las consecuencias de dichos ataques.

En el caso de Phishing o fraudes bancarios, la cobertura típica es la Indemnización por pérdidas financieras directas y asistencia legal.

En el caso de Ransomware, se cubre el gasto de Recuperación de datos, pago de rescate y continuidad operativa.

En los supuestos de Robo de datos personales, la cobertura aplicable es la de Responsabilidad Civil por violación de privacidad y costos de notificación a afectados.

En los casos de suplantación de identidad, la Defensa legal y compensación por daños a terceros.

En los Ataques DoS/DDoS, se cubren los gastos de mitigación y pérdidas por interrupción de negocio.

Para los ataques de Spyware y programas espía, la cobertura aplicable es de Daños propios y asistencia técnica especializada.

En los supuestos de Difamación digital/cyberbullying corporativo, la cobertura aplicable es la Defensa legal y compensación por daño reputacional.

Y finalmente, los casos de Grooming y delitos contra menores, no suelen estar cubiertos por pólizas corporativas; sino que su tratamiento se aborda desde el plano penal. ➔

**SPECIAL  
DIVISION**  
REINSURANCE BROKERS

UNA DECADA ENFOCADOS EN BRINDAR LAS MEJORES SOLUCIONES DE REASEGURO

@special.division

www.specialdivisionre.com

➔ Estadísticas recientes de ciberataques en Argentina

En el año 2024, El CERT.ar registró 438 incidentes de ciberseguridad, un aumento del 15% respecto a 2023. Además, se reportaron 262 millones de intentos de ciberataques solo en el primer trimestre, colocando a Argentina como el tercer país con más ataques en América Latina, detrás de Brasil y México.

En el 2025, Argentina sufrió un promedio de 2.335 ataques por semana, con un incremento interanual del 26%. El ransomware creció un 48% en un año, consolidándose como la amenaza más destructiva.

Actualmente, La región lidera los ciberataques globales con 2.966 incidentes semanales por organización. En Argentina, la adopción masiva de IA generativa disparó riesgos: 1 de cada 44 solicitudes empresariales presenta alto riesgo de fuga de datos.

Casos recientes en Argentina

- **Fintech local (2025):** sufrió un ataque de ransomware que bloqueó servidores durante 48 horas. La empresa debió suspender operaciones y perdió miles de clientes. No contaba con póliza de ciberriesgo, lo que amplificó las pérdidas.
- **Retail nacional (2024):** un ataque de phishing expuso datos de clientes y generó un daño reputacional enorme. La cobertura de seguro hubiera permitido afrontar los costos de notificación y defensa legal.
- **Sector salud (2023):** clínicas privadas reportaron accesos indebidos a historias clínicas digitales. La Superintendencia de Seguros habilitó pólizas que incluyen protección de datos sensibles, pero la adopción fue mínima.

El marco regulatorio

El Centro Nacional de Ciberseguridad (2026) fue creado por Decreto 269/2026, protege infraestructuras críticas y coordina prevención, detección y respuesta.

La Normativa vigente al día de hoy es la Ley 25.326 de Protección de Datos, Ley 26.388 de Delitos Informáticos. Argentina también adhirió al Convenio de Budapest sobre ciberdelito, lo que la integra a estándares internacionales

Los Informes oficiales: alertan a la ciudadanía sobre problemáticas y fortalecen derechos digitales.

En 2024, la Secretaría de Innovación Pública emitió lineamientos para el uso seguro de herramientas digitales, reforzando la necesidad de prevención.

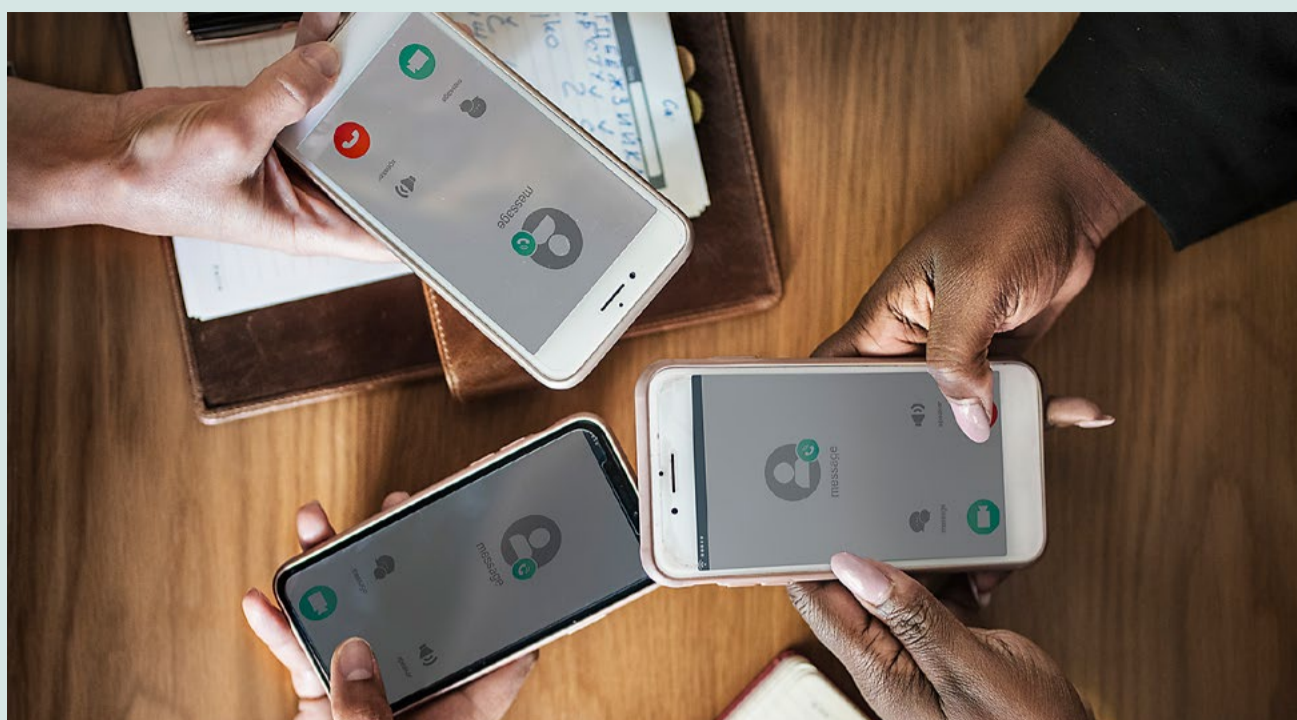
La baja penetración de seguros de Ciberriesgo en Argentina

Algunos números que explican esta tendencia, señalan por ejemplo que solo 3 de cada 10 adultos en Argentina tienen algún tipo de seguro (vida, salud, patrimonial). La penetración de seguros en general es de apenas 3,1% del PBI, muy por debajo de países como Brasil o Chile. En ciberriesgo, menos del 10% de las empresas argentinas contratan pólizas específicas.

La principal explicación que podemos hallar al día de hoy es una combinación de factores culturales, económicos y estructurales: falta de conciencia empresarial, percepción de alto costo, escasa educación financiera y un mercado asegurador que todavía prioriza coberturas tradicionales como autos y hogar.

1. Culturales y de percepción

- El seguro se percibe como un gasto innecesario y no como inversión en protección.



« En los supuestos de Robo de datos personales, la cobertura aplicable es la de Responsabilidad Civil por violación de privacidad y costos de notificación a afectados »

- Muchas empresas creen que sus propios sistemas de seguridad son suficientes.
- Falta de confianza en aseguradoras por trámites engorrosos y poca transparencia.

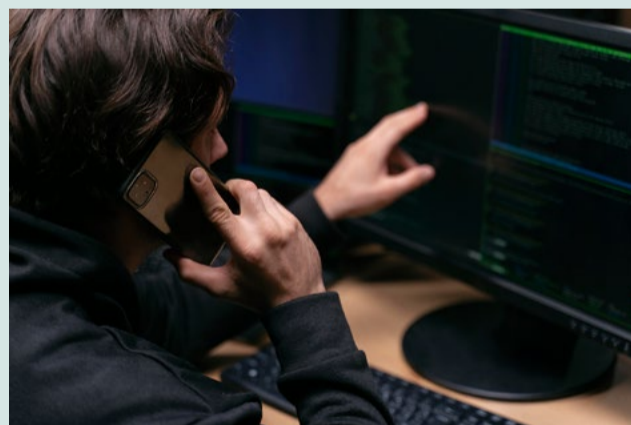
2. Económicas

- Altos costos relativos: las pólizas de ciberriesgo suelen ser vistas como caras frente a la capacidad de pago de pymes.
- La inflación y la inestabilidad económica llevan a priorizar gastos básicos.
- Competencia con otras formas de protección financiera más conocidas (dólares, inmuebles).

3. Educación financiera limitada

- Escaso conocimiento sobre cómo funcionan las pólizas de ciberriesgo.
- Pocas campañas de difusión sobre beneficios fiscales o ventajas de cobertura.
- Ausencia de cultura aseguradora en segmentos medios y bajos.

« En ciberriesgo, menos del 10% de las empresas argentinas contratan pólizas específicas »



4. Oferta y distribución

- Las aseguradoras locales se enfocaron históricamente en seguros patrimoniales (autos, hogar).
- La venta presencial limita el alcance en segmentos jóvenes y digitales.
- Falta de productos asequibles y comprensibles para pymes y emprendedores.

5. Regulación y adaptación tecnológica

- La normativa avanza más lento que la innovación digital.
- Las insurtech están creciendo, pero aún no logran penetrar masivamente.

Propuestas para aumentar la penetración de seguros de ciberriesgo en Argentina

Con el fin de lograr una mayor penetración de los seguros en nuestro país, hay diversas acciones que pueden llevarse a cabo, tendientes a la toma de conciencia por parte de los consumidores de seguros acerca de la necesidad y la importancia de contar con una cobertura de este tipo.

1. Productos accesibles para pymes

- **Microseguros digitales:** pólizas simplificadas con coberturas básicas (fraude bancario, phishing, ransomware) a costos reducidos.
- **Planes escalonados:** permitir que las empresas comiencen con coberturas mínimas y amplíen según su crecimiento digital.

2. Educación y concientización

- **Campañas conjuntas:** aseguradoras y cámaras empresariales difundiendo casos reales de pérdidas millonarias por ciberataques.
- **Capacitación incluida:** pólizas que integren talleres de ciberseguridad para empleados.

3. Alianzas estratégicas

- **Insurtech + ciberseguridad:** startups locales como SuraTech o Ualá Seguros podrían asociarse con firmas de seguridad informática para ofrecer paquetes integrados.
- **Bancaseguros digitales:** algunos bancos y empresas de seguros ya distribuyen estos riesgos; sumar ciberriesgo a su oferta online sería clave.

4. Valor agregado en las pólizas

- **Servicios de monitoreo 24/7:** asistencia técnica inmediata ante incidentes.
- **Consultoría preventiva:** auditorías de seguridad incluidas en la prima.
- **Cobertura reputacional:** gastos de comunicación y relaciones públicas tras un ataque.

5. Incentivos regulatorios

- La Superintendencia de Seguros de la Nación podría promover beneficios fiscales para empresas que contraten pólizas de ciberriesgo.
- Establecer requisitos mínimos de cobertura para sectores críticos (fintech, salud, retail).

La baja penetración no es solo un problema de costos, sino de cultura aseguradora y falta de adaptación del mercado. Las aseguradoras argentinas tienen la oportunidad de transformar el ciberriesgo en un producto masivo, accesible y educativo, integrando prevención y cobertura. 🌐

ACG

ASEGURADORA DE CRÉDITOS Y GARANTÍAS

60 AÑOS  
ACOMPañANDO A EMPRESAS Y PRODUCTORES DE TODO EL PAÍS.

LÍDERES EN CAUCIÓN

SOLVENCIA, TRAYECTORIA Y COMPROMISO  
AL SERVICIO DE QUIENES NECESITAN GARANTÍAS  
ÁGILES Y CONFIABLES.

Calificación AAA

ACG — Aseguradora de Créditos y Garantías

www.acg.com.ar

# Reaseguro en Argentina: mercado blando, mayor retención y brokers más estratégicos

**Cuatro referentes del sector analizan las condiciones internacionales del reaseguro, los ramos con más dificultades, la retención local y el rol de la intermediación especializada.**

Escribe: Lic. Anibal Cejas

El mercado reasegurador atraviesa un momento de condiciones más flexibles a nivel global, con matices según la línea de negocio y el contexto geopolítico y climático. En Argentina, esa tendencia se cruza con una retención local en alza y un mayor protagonismo de los brokers como articuladores entre el mercado local y la capacidad internacional. Para analizar este escenario, consultamos a dos reaseguradores y a dos corredores de reaseguros: **Oscar Prieto**, gerente general de RASA; **Renzo Letizia**, gerente técnico de Nación Reaseguros; **Stefano Marzotta**, director actuarial, y **Germán Rodríguez**, director de marketing y operaciones, ambos de American Reinsurance Solutions; y **Álvaro Olmo**, director técnico de Special Division Reinsurance Brokers.

## Condiciones internacionales: un cielo que se ablanda con matices

Los especialistas consultados coinciden en que el mercado atraviesa un proceso de ablandamiento, aunque advierten que no es uniforme ni está exento de riesgos. Las diferencias aparecen al analizar los segmentos, la exposición geopolítica y la calidad técnica de cada cedente.

**Prieto** abrió el debate con una lectura abarcadora del contexto global: «El panorama global del reaseguro ha cambiado de manera significativa hacia comienzos de 2026. Se confirma una aceleración del proceso de ablandamiento, impulsado principalmente por el incremento del capital disponible y una mayor capacidad de los reaseguradores. El retorno sobre el capital (ROE) de los reaseguradores alcanzó en 2025 un sólido 17%, lo que incentivó la entrada de nuevo capital y la retención de utilidades, fortaleciendo balances y ampliando la capacidad ofrecida al mercado, factores que hoy presionan los precios a la baja. Sin embargo, este ablandamiento no es homogéneo. La moderación de precios es más clara en líneas menos expuestas a eventos catastróficos, mientras que en ramos altamente sensibles al riesgo climático, los reaseguradores mantienen una postura cautelosa frente al aumento de la frecuencia y severidad de eventos extremos, así como ante la volatilidad macroeconómica y, sobre todo, geopolítica. Más allá de lo antes dicho, las líneas especializadas podrían experimentar nuevas subidas de precios en la segunda mitad del año, a medida que los reaseguradores reevalúen agregaciones, definiciones de evento y exposición geopolítica, configurando un entorno dual en el que la disciplina técnica y la calidad de la información aportada por los cedentes serán cada vez más determinantes.»

En sintonía con esa visión, aunque con foco en la experiencia concreta de renovaciones, **Letizia** señaló: «Observamos que el mercado de reaseguros internacional aún muestra una tendencia a la baja; situación esta que se hizo más notoria en algunas cuentas facultativas que presentaban siniestralidad y se han renovado con descuentos.»



Con una mirada que incorpora el factor geopolítico como variable clave, **Marzotta** y **Rodríguez** sumaron: «si bien existe una alerta importante por la situación en Irán y el estrecho de Ormuz, la realidad para los mercados menos expuestos geopolíticamente es suficientemente atractiva como para no interrumpir la tendencia opuesta; es decir que esperamos una continuidad en la flexibilidad de los términos, sin que constituya un ciclo blando puro.»



«Los especialistas consultados coinciden en que el mercado atraviesa un proceso de ablandamiento, aunque advierten que no es uniforme ni está exento de riesgos»

Finalmente, **Olmo** remarcó con énfasis en la dinámica competitiva del mercado: «Actualmente el mercado internacional está claramente más blando que en años anteriores. Se observa una mayor capacidad disponible y más competencia entre reaseguradores, especialmente en programas con buen desempeño técnico. Si bien se mantiene disciplina en negocios con alta siniestralidad, en líneas generales las condiciones muestran mayor flexibilidad en pricing y estructuras respecto de ciclos recientes, donde el endurecimiento fue mucho más marcado.»

## Los ramos con mayores dificultades para obtener cobertura

Sobre las condiciones para ramos específicos, **Prieto** indicó: «A junio de 2025, los ramos con mayor cesión al reaseguro en términos absolutos fueron Incendio (36% del total cedido), Riesgos agropecuarios y forestales (11,2%), Responsabilidad Civil (9,2%), Automotores (7,9%) y Combinado familiar e integrales (7,5%). Son precisamente estos ramos los que concentran las mayores dificultades para obtener coberturas en condiciones favorables. La mayor transferencia al reaseguro se observa en ramos de severidad. Estos ramos, que apenas representan el 8,9% de las primas emitidas, explican el 59,2% de las primas cedidas, lo que pone en evidencia que el reaseguro sigue siendo un instrumento crítico para riesgos de alta exposición. En particular, el ramo agropecuario enfrenta desafíos por la alta volatilidad climática; incendio industrial y riesgos técnicos, por la percepción de riesgo país que persiste en el mercado internacional. Argentina es considerado un mercado de escasa significación a nivel global, y muchos reaseguradores internacionales se han retirado de cotizar con el tiempo por las dificultades existentes, siendo los reaseguradores locales quienes han ocupado ese lugar apoyando el crecimiento de las aseguradoras argentinas.»

Sobre el particular, **Letizia** expresó: «Siguiendo con lo anterior, no notamos dificultades respecto a determinados ramos para obtener capacidad. Si bien existen mercados ➔»



## SEGUROS MEDICOS

Su compañía, su seguridad

# LA COMPAÑÍA CON MAYOR PRESENCIA Y EXPERIENCIA EN EL PAÍS EN DEFENSA DEL EQUIPO DE SALUD.



Con la experiencia y el respaldo de la ASOCIACIÓN DE MÉDICOS MUNICIPALES DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES.

**SEGUROS MEDICOS Viamonte 1674 - CABA.**  
Tel (5411) 5811-3228 / 5811-3510 / 5811-3519 / 5811-3918  
info@segurosmedicos.com.ar - www.segurosmedicos.com.ar



«El retorno sobre el capital (ROE) de los reaseguradores alcanzó en 2025 un sólido 17%, lo que incentivó la entrada de nuevo capital y la retención de utilidades»



▲ Oscar Prieto, Gerente General de RASA

«Específicos para cada línea de negocio, actualmente no percibimos que algún ramo en particular presente dificultades para su colocación.»

Luego, **Marzotta** y **Rodríguez** remarcaron: «Uno de los mayores desafíos de nuestro mercado sigue siendo el rango de riesgos medianos que escapan al 100% de las retenciones automáticas, ya que las tasas locales son excesivamente competitivas y los mercados de reaseguros siguen esperando condiciones más técnicas.»

Después, **Olmo** señaló: «Hoy Argentina tiene bastante más capacidad disponible que en años anteriores. Sin embargo, las principales dificultades siguen concentrándose en líneas complejas o con resultados deteriorados, como Agro — particularmente por la volatilidad climática — y ART, donde la oferta continúa limitada a pocos mercados especializados. Más que una restricción general de mercado, hoy el desafío



«Observamos que el mercado de reaseguros internacional aún muestra una tendencia a la baja; situación esta que se hizo más notoria en algunas cuentas facultativas»



▲ Renzo Letizia, Gerente Técnico de Nación Reaseguros

pasa principalmente por la calidad técnica y la siniestralidad de cada programa.»

**Retención local en alza: tendencia y riesgos**

Sobre la retención de las cedentes, **Prieto** sostuvo: «Los datos oficiales confirman una tendencia clara hacia mayor retención. Una de las tendencias más marcadas en el mercado argentino es la disminución del índice de cesión, que se ubicó en 8,96% al primer semestre de 2025, frente al 10,68% del período previo, volviendo a niveles de prepandemia. Se observa un mercado que se apoya más en retención propia, especialmente en seguros de personas, donde la cesión es apenas del 3,55%. El mercado argentino continúa mostrando una fuerte inclinación por estructuras clásicas: el 78,6% de las primas cedidas corresponden a contratos proporcionales y, dentro de ellos, la modalidad cuota limitada representa un contundente 70,8%. Los riesgos de esta estrategia son concretos: un mayor

«Esperamos una continuidad en la flexibilidad de los términos, sin que constituya un ciclo blando puro»



▲ Stefano Marzotta, Director Actuarial de American Reinsurance Solutions

nivel de retención sin el respaldo técnico adecuado expone el patrimonio de las aseguradoras ante siniestros de alta severidad, puede generar descalce entre reservas y compromisos futuros, y concentra el riesgo sistémico en el mercado local. La concentración en reaseguradoras locales ha aumentado porque las admitidas internacionales no apuestan al mercado local; ante eso, muchas reaseguradoras están compartiendo riesgos para reducir la necesidad de reaseguro externo. En esta etapa, el mercado reasegurador local cerró 2025 con una ganancia superior a los \$63.158 millones, mostrando una recuperación significativa.»

Más adelante, **Letizia** afirmó: «Conforme con las cifras que son de dominio público del mercado, se observa que los reaseguradores locales han incrementado su participación en las cesiones del mercado.»

Por su parte, **Marzotta** y **Rodríguez** opinaron: «Existen aumentos de retención progresivos pero moderados, ya que muchas veces se encuentran apalancados por una situación de cambio favorable del peso frente a monedas duras.»

En tanto, **Olmo** remarcó: «Se observa una tendencia creciente hacia mayores niveles de retención, especialmente en aseguradoras medianas y grandes, que buscan optimizar la relación costo-beneficio frente a ROL elevados en capas bajas, que muchas veces dejaron de justificar retenciones tan conservadoras. En compañías más pequeñas, esta tendencia suele estar más condicionada por requerimientos de capital mínimo y solvencia. El principal riesgo pasa por asumir un incremento en la volatilidad y una exposición patrimonial más fuerte frente a eventos severos, por lo que elevar retenciones requiere una estrategia técnica y financiera muy cuidadosa.»

**El riesgo país y su impacto en la percepción de los reaseguradores**

Acerca del riesgo país y su impacto en la percepción de los reaseguradores, **Prieto** señaló: «La mejora macroeconómica de Argentina en 2025-2026 ha comenzado a generar señales positivas en la percepción internacional, aunque persisten cautelas estructurales. Desde fines de septiembre de 2025, el riesgo país cayó 890 puntos, pasando de 1.456 a menos de 50 unidades. La macroeconomía»

LA SEGURIDAD DE TENER UN BUEN SEGURO

AUTO - MOTOS - HOGAR - INTEGRALES - VIDA Y CAUCIÓN

Conocé más en: [Galenoseguros.com.ar](https://galenoseguros.com.ar) - Portal PAS / APP Galeno PAS

Entidad autorizada por la Superintendencia de Seguros de la Nación. Registro N° 0878.

«Uno de los mayores desafíos de nuestro mercado sigue siendo el rango de riesgos medianos que escapan al 100% de las retenciones automáticas»



▲ Germán Rodríguez, Director de Marketing y Operaciones de American Reinsurance Solutions

⇒ Argentina mejoró significativamente con la reducción de los índices de inflación y el superávit fiscal alcanzado. El año 2025 finalizó con una importante reducción del riesgo país y proyectos de leyes de modernización laboral y tributaria que plantean encararse en 2026 con el objetivo de acelerar la inversión y reactivar la economía. Esta situación todavía no modifica la percepción del riesgo soberano, que aún posiciona a Argentina como un mercado de mayor incertidumbre para los inversores internacionales, incluyendo lógicamente a los reaseguradores.»

A continuación, Letizia indicó: «Notamos una mayor receptividad del mercado internacional que emana de nuestro

«El principal riesgo pasa por asumir un incremento en la volatilidad y una exposición patrimonial más fuerte frente a eventos severos»



▲ Álvaro Olmo, Director Técnico de Special Division Reinsurance Brokers

mercado; en efecto, en recientes visitas que hemos efectuado a hubs internacionales como Miami y Londres, percibimos un mayor interés, particularmente en lo que refiere a situaciones que se han ido regularizando, tales como el stock de deuda con el exterior.»

Luego, Marzotta y Rodríguez opinaron: «Si bien el riesgo país no pasa desapercibido para los mercados internacionales, la mayoría de los reaseguradores que prestan servicio en nuestro mercado enfocan su selectividad a la hora de elegir las compañías, tanto por sus fortalezas técnicas y financieras como por la trayectoria e historia de cumplimiento. El reaseguro es, como el seguro, un negocio donde las

personas y la palabra mantienen un valor que es inusual en otros ámbitos.»

Luego, Olmo sostuvo: «El riesgo país sigue siendo un factor importante, especialmente por su impacto en la estabilidad macroeconómica, el acceso a divisas y la previsibilidad regulatoria. Sin embargo, la mejora gradual en pagos al exterior y cierta normalización operativa han permitido recuperar parte del interés internacional. Si bien Argentina sigue siendo observada con cautela, la percepción actual es bastante más favorable que en años recientes.»

#### El rol estratégico de los brokers de reaseguro

Sobre su papel en el mercado, Marzotta y Rodríguez remarcaron: «La intermediación especializada es un aporte de valor imprescindible tanto para las compañías que reciben asesoramiento y ayuda en el diseño de sus protecciones, como para los reaseguradores que, de otro modo, requerirían estructuras de atención comercial que afectarían fuertemente su estructura de costos.»

Prieto, por su parte, expresó: «El rol del broker de reaseguro en Argentina y en América Latina se ha vuelto más estratégico que nunca. En el actual mercado blando, 2026 se perfila como un año de oportunidades para los compradores de reaseguro. La ventaja competitiva ya no reside solo en pagar menos, sino en utilizar el ciclo para reforzar la resiliencia y la eficiencia del programa de reaseguro de cara al próximo cambio de tendencia. En ese marco, los brokers actúan como arquitectos de programas, asesores técnicos y conectores entre



las cedentes locales y una capacidad internacional que, aunque más competitiva, exige cada vez mayor calidad de datos y presentación técnica de los riesgos argentinos.»

Acto seguido, Letizia afirmó: «Los brokers de reaseguro han tenido un rol importante en nuestro mercado, toda vez que, entre otras gestiones, han sido uno de los canales fundamentales a través del cual el mercado internacional acompañó la evolución del mercado.»

Y Olmo concluyó: «Hoy el broker tiene un rol mucho más estratégico que el de una simple intermediación. El verdadero valor pasa por aportar acceso a mercados, capacidad de negociación, diseño estructural y soluciones adaptadas a un contexto cada vez más complejo. Desde Special Division entendemos que el broker debe acompañar a las aseguradoras no solo en colocaciones tradicionales, sino también en soluciones más sofisticadas, como reaseguro estructurado, coberturas paramétricas y alternativas que contribuyan a optimizar la protección, los costos y la estabilidad de resultados. En un mercado como el argentino, donde conviven desafíos técnicos, financieros y regulatorios, el broker cumple un rol clave como socio estratégico entre las necesidades locales y las soluciones globales.»

# Sumate a nuestro equipo de PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS

Nationalbrokers

Contamos con las herramientas que te brindan el respaldo que necesitás para desarrollar tus negocios, incrementando tu rentabilidad a través de las mejores condiciones comerciales del mercado.

- ▶ ACOMPAÑAMIENTO EN TODA LA GESTIÓN COMERCIAL.
- ▶ APOYO TÉCNICO Y OPERATIVO DE NUESTROS EQUIPOS ESPECIALIZADOS.
- ▶ ACCESO AL MULTICOTIZADOR.
- ▶ GESTIÓN DE SINIESTROS.
- ▶ ANÁLISIS DE RIESGOS.
- ▶ PLAN DE DESARROLLO DE CARTERA.
- ▶ PLAN DE CAPACITACIONES EN RIESGOS, NUEVOS PRODUCTOS Y COBERTURAS.

nationalbrokers.com.ar | productores@nationalbrokers.com.ar

CASA CENTRAL: Av. Cabildo 2230, Pisos 11 y 12, CABA, 0810-444-5550.  
SUCURSALES: Buenos Aires (Pilar), Mendoza, Neuquén, Santa Fe, Córdoba y Tucumán.

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN | www.ssn.gov.ar / 0-800-666-8400 / N° de inscripción SSN: 748



Alvear 930, (2000) Rosario (SF)  
Tel. (54-341) 422 9100 y rotativas  
e-mail: consultas@segurometal.com  
www.segurometal.com



SEGUROMETAL  
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

N° de inscripción en SSN  
0286

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

# “A pesar de los esfuerzos de la Súper, aún quedan compañías que no pagan siniestros y siguen funcionando”

Aun cuando la supervisión mejoró y se liquidaron algunas compañías, al mercado le falta transparencia para que no haya asegurados estafados en su buena fe, explica el productor Rubén Estévez, titular de Estévez & Asociados. “Muchas compañías están demorando los pagos o directamente no cumplen, lo cual afecta la credibilidad de todo el sector”, advierte el asesor, cuya organización opera en el AMBA y durante el último ejercicio manejó un volumen de primas cercano a los \$ 2.900 millones.

Escribe: **Diego Fiorentino**

Cuando se le pregunta sobre la situación macroeconómica por la que atraviesa la Argentina y su impacto sobre el mercado asegurador, **Rubén Estévez**, productor asesor de seguros independiente y director de Estévez & Asociados, admite estar totalmente de acuerdo con volver a ser un país normal e integrado al mundo, lo cual conlleva a un ajuste importante de muchas variables, entre ellas el seguro. Sin embargo, advierte que el impacto en el mercado se tiene que traducir en una mejora de la solvencia de las compañías y se debería dar en la liquidación de aquéllas insolventes que deterioran la imagen del sector. “Es para destacar que últimamente la Superintendencia ha hecho algo al respecto, pero aún quedan unas cuantas compañías que no pagan siniestros y siguen funcionando”, explica el productor, cuya organización opera en el AMBA y durante el último ejercicio manejó un volumen de primas cercano a los \$ 2.900 millones.



▲ **Rubén Estévez**, Productor asesor de seguros independiente

## Más transparencia

Según la visión de **Estévez**, la situación de solvencia de las aseguradoras es bastante relativa. “Tenemos un mercado que lamentablemente no se ajustó porque la Superintendencia hizo la vista gorda a los desequilibrios que había. Hoy en día ha mejorado esa supervisión y se han liquidado algunas compañías, pero sinceramente creo que faltan más aseguradoras que hoy están generando ruido en el mercado y

no pagan los siniestros, lo cual no es justo para el resto. Falta que el mercado sea más transparente y no haya asegurados estafados en su buena fe”, precisa el productor.

## ¿Qué ramos se presentan como más promisorios en el actual contexto?

Los ramos que a mi criterio tienen mejores perspectivas de desarrollo son Retiro, Salud y el nuevo Fondo de Asistencia Laboral. Y creo que se tendría que dar un crecimiento en todo lo que es Integrales, Todo Riesgo Operativo y Cauciones por las grandes inversiones que se están logrando a través del RIGI, que van a hacer que se generen puestos de trabajo y a su vez más actividad a las pequeñas empresas. En otras palabras, el llamado efecto ‘derrame’.

## ¿Cómo está compuesta la cartera que administra?

Trabajamos exclusivamente con La Segunda, en Patrimoniales, Personas, ART y Retiro.

Hoy nuestra cartera está compuesta por seguros Patrimoniales a pymes y particulares, con un marcado porcentaje en los seguros obligatorios de Automotores y ART. Y también operamos en Aeronavegación y Caución. Podría decirse que estamos presentes en todos los riesgos.

## ¿Está conforme con las soluciones tecnológicas que le acercan las aseguradoras?

Considero que lo que han acercado las compañías en el último tiempo es interesante, pero todavía falta que sean más interactivas; que brinden más soluciones a los productores y no solo más trabajo de carga de datos.

## ¿Qué herramientas utiliza actualmente para vender seguros?

Las herramientas que utilizamos para vender se →



«Las compañías deben ser más interactivas; tiene que brindar más soluciones a los productores y no solo más trabajo de carga de datos»

**INTĒGRITY**  
SEGUROS

PROTEGÉ LO QUE MÁS  
VALORÁS



INTEGRITYSEGUROS.COM.AR

N° de inscripción en SSN  
720

Atención al asegurado  
0800-666-8400

**SSN** SUPERINTENDENCIA DE  
SEGUROS DE LA NACIÓN

## MERCADO

centran básicamente en el micrositio que ofrece la compañía, nuestra página web, las redes, referidos, acciones de marketing que realizamos en los medios de comunicación y acciones comerciales que hacemos en conjunto con cámaras empresarias. A modo de ejemplo, en abril organizamos una charla con el economista Salvador Di Stefano a la que asistieron más de 100 personas.

**¿Piensa que los productores perderán terreno a medida que avance la venta online para los seguros estandarizados?**

Entiendo que no. No creo que vayamos a perder cartera, ya que detrás de toda la modalidad virtual que se está generando en el mercado hay productores y brokers. Las compañías no cuentan con atención directa al cliente; entonces ahí estamos los productores. El

mercado está orientándose hacia la venta digital. Hoy el contacto se da por WhatsApp y básicamente el cliente no concurre presencialmente a las oficinas, pero si valora a una persona atrás del teléfono que pueda orientarlo. Es necesario más capacitación e inversiones para darle más contenido al sistema digital y así brindar un mejor servicio al asegurado.

**¿Qué factores toma en cuenta a la hora de elegir una aseguradora para comercializar sus seguros?**

La solvencia y el management.

**¿Qué volumen de producción manejó durante el último ejercicio? ¿Cuáles son sus proyecciones para este año?**

## Asesor de Cámaras



**Rubén Estévez** se inició en seguros en el año 1975 de la mano de la Dirección Buenos Aires y la compañía La Agrícola, en gran medida gracias al impulso que recibió de quien fuera su maestro -según él mismo define-, Oscar Hugo Parodi. Luego trabajó para La Equitativa del Plata y para Allianz, hasta que en 2002 llegó a La Segunda, donde desde un principio se sintió como en su casa por la calidad humana de la gente y el trato profesional y empresarial, lo cual apalancó su crecimiento, según reconoce en diálogo con *Informe*. Desde hace 12 años, la organización que conduce (Estévez & Asociados, donde lo acompañan su hijo Nicolás y un eficiente equipo) es líder zonal de la compañía. La trayectoria de Estévez incluye varios años de participación gremial en las comisiones directivas de AAPAS y de FAPASA hasta que tomó la decisión de concentrarse en la producción asesorando sobre seguros a cámaras industriales y comerciales zonales. ■

Cerramos el año con aproximadamente \$ 2.900 millones de primas y esperamos un crecimiento del 35% para el próximo ejercicio.

**¿En qué zonas opera actualmente?**

Tenemos nuestra propia oficina en Lanús, donde contamos con salón para capacitaciones y charlas con los clientes, pero básicamente atendemos en toda el AMBA.

**¿Realiza capacitaciones periódicamente?**

Sí, realizamos todas las capacitaciones posibles en seguros, IA y negocios, tanto las que nos ofrece La Segunda como las de LEA o cualquier otra propuesta de calidad que surja en el mercado.

**¿Cómo calificaría los tiempos de liquidación y pago de siniestros por parte de las compañías?**

Como trabajamos exclusivamente con La Segunda, la liquidación de siniestros en nuestro caso es excelente; no tenemos ningún problema; los plazos de liquidación son normales. Lo que sí, por el diálogo con colegas, vemos que hay muchas compañías que están demorando los pagos hasta con fecha de pago y no cumplen, lo cual, aunque no parezca, afecta al mercado. Y eso con los asegurados; con los terceros hay mucho más ruido.

**¿Cuáles son las principales dificultades que enfrentan actualmente los PAS?**

Las dificultades que enfrentan los PAS actualmente son la competencia por precio de cierta parte del mercado, a la cual conocemos y sabemos que es marginal e insolvente, y un aumento notorio de transferencia de trabajo desde las compañías hacia el productor. Además, algo que desde mi punto de vista interfiere bastante y hace que nuestra función sea menos productiva es la gran cantidad de productores que hay con poca capacitación, que terminan trabajando para compañías marginales porque les pagan mejores comisiones y degradan al mercado. En definitiva, la principal dificultad es la falta de profesionalización. ●



*Crecé como PAS con una compañía que te escucha y entiende de verdad.*

En Grupo San Cristóbal estamos para darte el respaldo que necesitás. Te ofrecemos:

- Una propuesta integral que se adapta a las necesidades de tus clientes.
- Herramientas digitales para facilitar la gestión comercial y que tu negocio crezca.

Estamos comprometidos con tu desarrollo. Una vez que te ponés nuestra camiseta no te las sacás más.

**San Cristóbal** Te entendemos  
Seguros

**San Cristóbal**  
Retiro

**Asociart**  
ART

Nº de inscripción en SSN  
0142-0620-0192

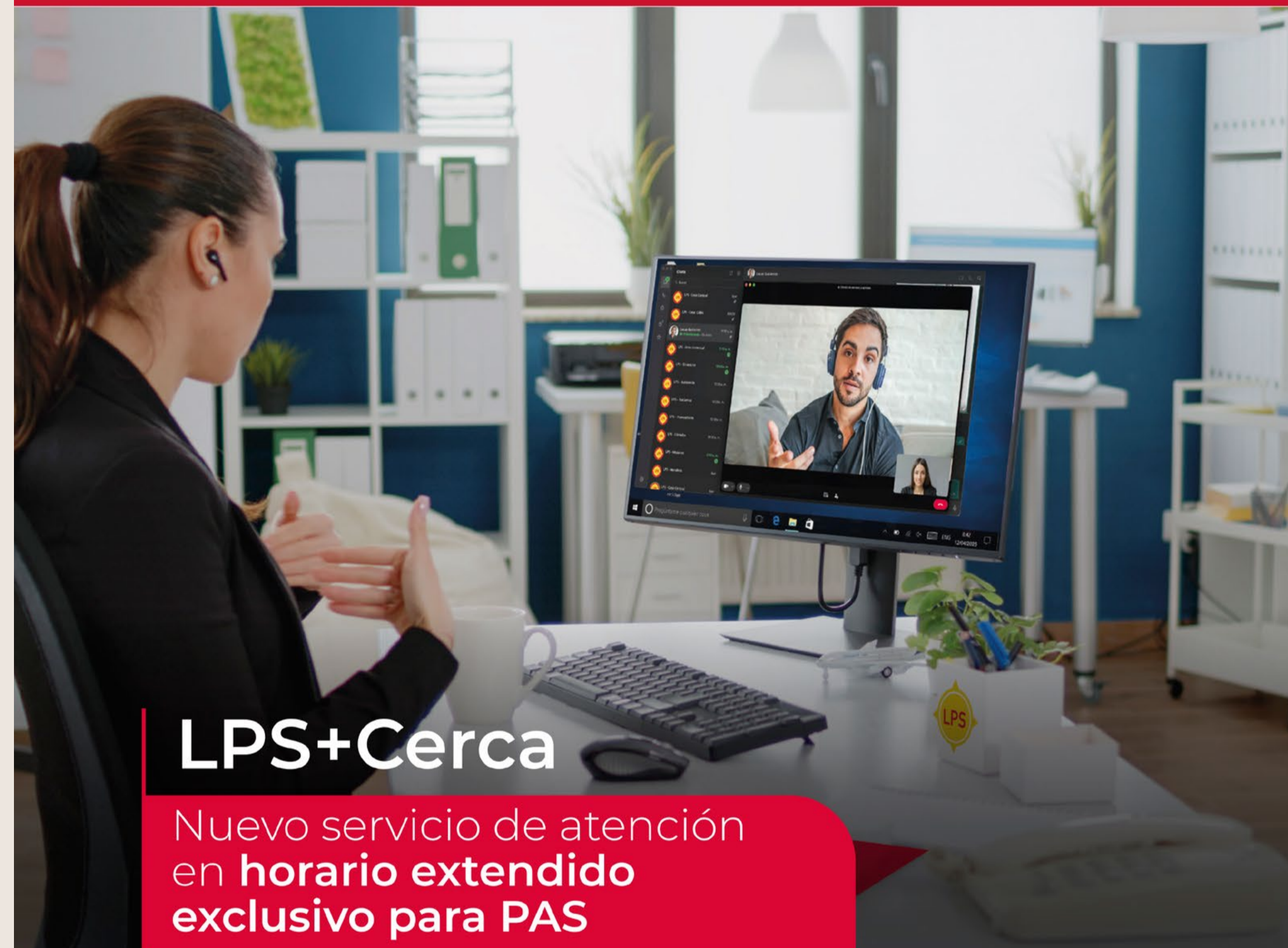
Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE  
SEGUROS DE LA NACIÓN



# LA PERSEVERANCIA SEGUROS



## LPS+Cerca

Nuevo servicio de atención  
en **horario extendido**  
exclusivo para PAS

Realizá el 100% de tus operaciones a través de  
WhatsApp, con asistencia directa de nuestro equipo.

Emití pólizas, consultá siniestros, verificá cobranzas  
y mucho más, de lunes a viernes de 9 a 20hs.

▶ La Perseverancia Seguros: + cerca, más fácil.

Nº de inscripción en SSN  
0157

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE  
SEGUROS DE LA NACIÓN

Zurich transformó Birdies en Becas Educativas en la 94ª Edición del Abierto del Centro



A través de su tradicional Hoyo Solidario, la compañía recaudó \$8.500.000 a beneficio del programa de becas "Jóvenes Profesionales" de Fundación Integrar. Patrick Flavin se consagró como el gran ganador de la jornada.

Zurich acompañó la 94ª edición del Abierto del Centro presentado por Personal, donde el estadunidense Patrick Flavin de 30 años se consagró como campeón. A través de su iniciativa "Hoyo Solidario", la compañía reafirmó su compromiso con el golf argentino y la educación al recaudar \$8.500.000 para el programa de becas de la Fundación Integrar. Los fondos serán destinados al acompañamiento de la formación terciaria y universitaria de jóvenes en situación de vulnerabilidad, facilitando su acceso al mercado laboral y generando oportunidades concretas para su desarrollo.

Durante el torneo, que se llevó a cabo en el Córdoba Golf Club de Villa Allende, Zurich contó con un espacio de hospitalidad y activations, donde recibió a clientes e invitados que se acercaron a disfrutar de uno de los eventos más emblemáticos del golf argentino. Como parte de su propuesta de valor, la compañía presentó sus seguros para golfistas, que ofrecen cobertura integral ante robo o daños de equipos —tanto en el campo como en tránsito, en el país o en el exterior— y responsabilidad civil frente a terceros durante la práctica deportiva.

«En Zurich concebimos al deporte como motor de desarrollo y una fuente de bienestar que se integra naturalmente en la vida de las personas. A través de nuestra iniciativa 'Hoyo Solidario', buscamos que la excelencia del golf trascienda el campo de juego para generar impacto real junto a la Fundación Integrar. Esta iniciativa nos permite estar más cerca de nuestros clientes, colaboradores y socios estratégicos, impulsando la educación como herramienta clave para transformar el futuro de jóvenes en todo el país», destacó Adriana Arias, Head of Communication & Sustainability de Zurich Argentina.

La 94ª edición del Abierto del Centro reunió a más de 144 jugadores profesionales de 21 países, donde se destaca Argentina, y contó con una bolsa de premios de USD 225.000, reafirmando su relevancia dentro del circuito y su impacto en el desarrollo del golf en la región.

Considerado uno de los torneos más importantes del calendario deportivo nacional y el segundo en relevancia del país, el certamen se consolida como una verdadera referencia para el golf argentino. Enmarcado dentro del PGA TOUR Américas, funciona como una plataforma clave que conecta a los mejores talentos del continente con categorías superiores del golf profesional internacional.

#### AlbaCaución consolida su presencia en el Consejo Directivo de la Cámara Argentina de Comercio y Servicios

La compañía reafirma su participación en uno de los principales espacios de representación empresarial, aportando la mirada del seguro de caución en la agenda productiva.

AlbaCaución, compañía especializada en seguros de caución, consolida su participación en el Consejo Directivo de la Cámara Argentina de Comercio y Servicios (CAC), uno de los principales ámbitos de representación del sector privado en el país.

La representación se da a través de Virginia Marinsalta, Directora de Asegurados y Relaciones Institucionales de la compañía, quien forma parte de este espacio junto a referentes de entidades y empresas de todo el país.

En un contexto donde la articulación entre sectores resulta clave para el desarrollo económico, la participación sostenida de la compañía refuerza su compromiso de estar presente en ámbitos donde se definen agendas que impactan directamente en la actividad productiva, el comercio y la inversión.

## Breves de Informe



Desde este lugar, la compañía aporta la mirada del seguro de caución, acompañando a empresas y proyectos que requieren respaldo para su desarrollo. "Ser parte de este espacio nos permite acercar nuestra experiencia en garantías a un ámbito clave para la economía real", señaló la Lic. Marinsalta. Con más de 65 años de trayectoria y más de un millón de garantías emitidas, AlbaCaución continúa fortaleciendo su presencia en espacios de articulación institucional, reafirmando su compromiso con el crecimiento de sus clientes y el desarrollo del país.

#### ATM Seguros acompañó el Travel Fest 2026, uno de los eventos más importantes del país



ATM Seguros participó del Travel Fest 2026, uno de los eventos más relevantes del país para la comunidad de motos, reafirmando su presencia en un segmento en el que la compañía mantiene un crecimiento sostenido dentro del mercado asegurador.

El evento convocó alrededor de 18.000 personas a lo largo de tres jornadas y reunió a las principales marcas del sector en un espacio que combinó experiencias, test rides y propuestas pensadas para el público motociclista. En ese contexto, ATM Seguros acompañó la iniciativa fortaleciendo su posicionamiento y cercanía con los usuarios.

"Ser parte de este tipo de encuentros nos permite seguir consolidando nuestro vínculo con la comunidad y acompañar el crecimiento de un sector que evoluciona constantemente. En ATM Seguros trabajamos para ofrecer soluciones cada vez más simples y adaptadas a quienes eligen la moto como parte de su vida", señaló Eugenio Muerza, Director Comercial de ATM Seguros.

La participación en el Travel Fest se enmarca en la estrategia de la compañía de continuar ampliando su presencia y consolidarse como un actor clave dentro del ecosistema asegurador, acompañando tanto a usuarios como a productores con propuestas en constante evolución. Con una nueva edición prevista para 2027, el evento continúa afianzándose como un punto de encuentro de referencia, en línea con el desarrollo y la profesionalización del sector.

#### Junín será sede del Desafío ECO YPF 2026 con el respaldo de Río Uruguay Seguros



Junín será sede del Desafío ECO YPF 2026, el campeonato nacional de autos eléctricos de emisión cero desarrollados por estudiantes de escuelas técnicas de todo el país. La competencia se disputará los días 6, 7 y 8 de noviembre en el Autódromo Eusebio Marcilla y reunirá a más de 2.000 estudiantes de las 24 provincias argentinas.

La presentación oficial se realizó este martes 28 de abril en la sede del Automóvil Club Argentino, donde el intendente de Junín, Juan Fiorini, y el director del Desafío ECO, Eduardo Ramírez, confirmaron la realización del evento y destacaron el impacto educativo, tecnológico y turístico que tendrá para la ciudad. El acuerdo estratégico incluye además una nueva fecha para 2027, en el marco del bicentenario de Junín, consolidando a la ciudad como uno de los escenarios más importantes para el desarrollo de iniciativas vinculadas a la movilidad sustentable y la innovación aplicada a la educación técnica.



El Desafío ECO es una competencia federal impulsada bajo reglamentación de la Federación Internacional del Automóvil (FIA) y fiscalizada por el Automóvil Club Argentino (ACA), en la que estudiantes de escuelas técnicas diseñan y construyen vehículos eléctricos sobre un kit oficial de motorización y baterías. El campeonato contempla cinco pruebas puntuables: Setup Challenge, 1/8 de Milla, Flying Lap, Sprint Femenino y Endurance.

En esta edición se destaca nuevamente el respaldo de Río Uruguay Seguros (RUS), sponsor estratégico del certamen y protagonista de una de las competencias más esperadas del calendario: la "Sprint Femenino", que llevará el nombre de "Copa Río Uruguay Seguros". La prueba buscará establecer un Record Guinness con la participación de 150 mujeres pilotos, reforzando el carácter inclusivo y de vanguardia de un campeonato que recientemente fue distinguido por la FIA como el mejor campeonato educativo del mundo.

Otra de las novedades será la incorporación del joven piloto argentino Lázaro Bainotti, campeón de la Fórmula 4 de Estados Unidos, quien se desempeñará como coach oficial del Desafío ECO. Durante las jornadas compartirá consejos de conducción y acompañará a los estudiantes en distintas instancias de la competencia, aportando su experiencia profesional al desarrollo de los jóvenes pilotos. La edición 2026 contará con la participación de 150 escuelas técnicas de todo el país, en un encuentro que combina educación, tecnología, sustentabilidad y deporte motor.



Cabe recordar que en el Desafío ECO YPF 2025 la Escuela de Educación Secundaria Técnica N°1 "Antonio Bermejo" de Junín se consagró campeona del certamen. El podio lo completaron la Escuela Técnica N°35 "Ing. Eduardo Latzina" de CABA y la Escuela Técnica N°8163 "San José" de Chabás, Santa Fe.

# QUALIA

## Somos la compañía de seguros que ayuda a sus clientes a disfrutar y vivir más tranquilos



Ingresa a [segurosqualia.seg.ar/alianzas](https://segurosqualia.seg.ar/alianzas) y descubrí más sobre nuestros socios y productos



Nº de Inscripción  
SSN 0879

Coordinación de Comunicación  
y Atención al Asegurado (CoAA)

0800-666-8400

[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

## Día del animal: El cuidado no es un día, es todos los días



El 29 de abril es el día perfecto para recordar algo que no debería necesitar recordatorio: nuestras mascotas merecen atención, afecto y protección los 365 días del año.

● Cada 29 de abril, las redes se llenan de fotos de perros y gatos, de mensajes cariñosos y de publicaciones que celebran el vínculo entre las personas y sus animales. Y está bien. Pero el **Día del Animal**, más que una celebración, debería ser una invitación a hacernos una pregunta incómoda: **¿Cómo los cuidamos el resto del año?** Porque el amor a una mascota no se mide solo en gestos especiales. Se mide en la constancia. En la vacuna que no se pospone. En el control veterinario que se agenda aunque tu mascota "se vea bien". En el agua fresca que siempre está. En la salida al parque aunque tengas esos días largos, en los que priorizas para que puedan salir a dar su paseo.

### El cuidado cotidiano es el verdadero acto de amor

Vivir con una mascota implica una responsabilidad que va mucho más allá de darle de comer y un lugar donde dormir. Implica conocer sus necesidades específicas según la especie, la raza, la edad. Implica prestar atención a los cambios en su comportamiento, porque ellos no hablan pero siempre se comunican. Implica entender que su salud física y emocional están profundamente conectadas con la nuestra. **Los estudios lo confirman:** las personas que conviven con animales tienen menores niveles de estrés, mejor salud cardiovascular y mayor sensación de bienestar. La relación es recíproca. Ellos nos dan más de lo que imaginamos, y nosotros tenemos la responsabilidad de estar a la altura.

### Cuidar es también prevenir

Uno de los aspectos más postergados en el cuidado de las mascotas es la prevención. Solemos reaccionar cuando algo ya pasó, cuando el problema ya está instalado. Pero el cuidado responsable empieza antes: en la consulta de rutina, en la desparasitación a tiempo, en contar con respaldo ante una emergencia inesperada. Porque los imprevistos existen.

Y cuando aparecen, no hay que elegir entre el bienestar del animal y las posibilidades económicas del momento, incluso la responsabilidad civil de la que nunca se habla y es fundamental. El cuidado de las mascotas va mucho más allá de lo básico. Para muchas familias argentinas, el perro o el gato de la casa ocupa un lugar tan especial como el de cualquier integrante del hogar, y atenderlo bien es una responsabilidad que se toma muy en serio. Hoy en día, eso implica pensar en una alimentación de calidad adaptada a sus necesidades, en chequeos médicos regulares para prevenir enfermedades y en todo aquello que contribuya a que el animal viva de manera cómoda y saludable.

En el marco del **Día del Animal, Río Uruguay Seguros**, a través de **RUS Pet Care**, reafirma su compromiso con el bienestar de las mascotas, acompañando a las familias con soluciones pensadas para cuidarlas durante todo el año. Porque el cuidado de nuestros amigos de cuatro patas no debería limitarse a una fecha en el calendario, sino formar parte de cada día.

Para conocer más sobre recomendaciones, beneficios y planes de protección para tu mascota, ingresá a [www.ruspetcare.com.ar](http://www.ruspetcare.com.ar). Que este 29 de abril sea una oportunidad para renovar ese compromiso cotidiano con quienes nos acompañan incondicionalmente. No desde el regalo ni la foto, sino desde algo mucho más importante: la decisión de cuidarlos bien, siempre.

### Alerta laboral: las industrias donde más accidentes ocurren en Argentina

La industria manufacturera y la construcción continúan liderando el ranking de los sectores de mayor riesgo. Sin embargo, comienza a cobrar relevancia una problemática menos visible: los riesgos psicosociales. A medida que crece el estrés y el desgaste laboral, las nuevas tecnologías empiezan a consolidarse como herramientas clave para la prevención, no solo de siniestros físicos, sino también de los impactos asociados a la salud mental de los trabajadores.

● Según datos de la Superintendencia de Riesgos del Trabajo,

## Breves del Informe

**SRT**, la evolución de la accidentabilidad laboral durante los últimos años tuvo un repunte durante el 2025. No obstante, este incremento no estuvo acompañado por una mayor gravedad sino que se registró una baja considerable tanto en los siniestros mortales como en los casos más severos.

En cuanto al ranking por sectores, la industria manufacturera encabeza la lista con la mayor cantidad de accidentes laborales registrados. Le sigue la construcción, que si bien presenta un volumen menor de eventos, concentra los episodios de mayor criticidad. En este rubro, las tareas de demolición, excavación y obras de ingeniería civil —junto con actividades vinculadas a la industria metalúrgica, siderúrgica y el transporte— son las que registran los siniestros más graves.

Desde la perspectiva del riesgo, las actividades en altura y aquellas que implican desplazamiento en la vía pública se posicionan entre las más peligrosas. A esto se suma un fenómeno creciente: los riesgos psicosociales. Distintas fuentes advierten que Argentina lidera la región en cantidad de trabajadores afectados por patologías asociadas al estrés, lo que amplía el concepto tradicional de accidentabilidad.



### Tecnología aplicada a la prevención

En este escenario, la innovación tecnológica comienza a desempeñar un rol clave en la gestión de riesgos laborales. Herramientas como el análisis de datos, la realidad virtual aplicada a la capacitación, la sensorica, los exoesqueletos y los gemelos digitales permiten anticipar escenarios de riesgo y mejorar las estrategias de prevención.

"Desde La Segunda Seguros estamos ampliando nuestra propuesta de valor en materia de prevención, brindando soporte a los equipos de Seguridad y Salud Ocupacional mediante el uso de análisis de datos y soluciones de realidad virtual orientadas a la formación y concientización del personal", señalaron desde la compañía.

### Bienestar emocional

La **Organización Mundial de la Salud** advierte que más de 300 millones de personas padecen depresión, un dato que enciende alertas sobre la salud mental en el ámbito profesional. Tanto en Argentina como a nivel global, el estrés laboral dejó de ser un tema periférico para convertirse en una de las principales preocupaciones dentro de las organizaciones.

En este contexto, **La Segunda Seguros** decidió correrse de los enfoques tradicionales y lanzó una propuesta innovadora de bienestar integral mediante un programa que no se limita a acciones aisladas, sino que introduce dinámicas de gamificación —como el **"Bingo Emocional"** y el **"Rosco del Bienestar"**— para fomentar conversaciones genuinas sobre temas históricamente relegados en el ámbito laboral, como la ansiedad, el agotamiento y la sobrecarga emocional.

La iniciativa busca construir una cultura donde la salud mental sea parte de la estrategia empresarial. Con un objetivo concreto, la compañía apunta a que para junio de 2026 el 100% de sus líderes esté capacitado no solo para gestionar tareas, sino también emociones.

Además, promueve activamente el derecho a la desconexión, entendiendo el descanso como una condición para la productividad, e implementa protocolos de reincorporación confidenciales tras licencias, priorizando la contención en el regreso al trabajo.

"Entendimos que el estrés laboral no se resuelve solo con intervenciones médicas, sino transformando la forma de trabajar. Por eso integramos la gestión emocional en la rutina diaria, con resultados concretos: mejora en la recomendación interna (NPS +60) y una proyección de reducción del 15% en el ausentismo por estrés", señalaron desde la empresa.

Con la meta de capacitar al total de sus líderes en los próximos años, la aseguradora refuerza una premisa clave: en la nueva era corporativa, la salud mental deja de ser un beneficio accesorio para convertirse en un estándar operativo. Porque la sostenibilidad empresarial, cada vez más, depende del bienestar de quienes la hacen posible.

### La incubadora del Grupo Sancor Seguros lanza Impulsa Futuro Sustentable

Es una convocatoria orientada a Cooperativas, PyMes y emprendimientos de impacto de Argentina, Uruguay y Paraguay.

● **Sancor Seguros Impulsa** anuncia su nuevo programa diseñado para organizaciones con al menos dos años de funcionamiento y figura jurídica constituida que buscan fortalecer su modelo de negocio, mejorar su competitividad y escalar su impacto social y ambiental, transformando la sustentabilidad en una ventaja competitiva real. A través de una modalidad virtual, durante 2 meses, con encuentros

**Impulsa FUTURO SUSTENTABLE**

DESTINADO A:  
\* Cooperativas  
\* Emprendimientos  
\* PYMES

ALCANCE ARG URY PAR

**POTENCIÁ LO QUE YA HACES CON MAS IMPACTO!**

Inscríbete en: [www.sancorsegurosimpulsa.com](http://www.sancorsegurosimpulsa.com)

Aplicá antes del 31/05/26

CONVOCATORIA ABIERTA

SANCOR SEGUROS Impulsa

semanales, **Impulsa Futuro Sustentable** combina workshops prácticos, consultorías grupales y espacios de intercambio con especialistas, abordando ejes clave como estrategia de negocio e impacto, ventas, medición de impacto y financiamiento. Además, las organizaciones seleccionadas podrán acceder a instancias de vinculación con empresas del **Grupo Sancor Seguros**, generar alianzas estratégicas y potenciar su visibilidad. Al finalizar, las iniciativas que se destaquen serán invitadas a participar del **Impact Campus**, una experiencia intensiva de aceleración con mentorías personalizadas y oportunidades de crecimiento.

La convocatoria se encuentra abierta hasta el 31 de mayo de 2026. Para más información e inscripciones: [www.sancorsegurosimpulsa.com](http://www.sancorsegurosimpulsa.com)

**Sancor Seguros Impulsa** promueve desde 2020 el desarrollo de proyectos con visión de triple impacto, acompañando organizaciones que integran innovación, sustentabilidad y compromiso con su entorno.

### ATM Seguros lanza un nuevo cotizador de Accidentes Personales y presenta AP Deportivo

**ATM Seguros**, compañía en constante crecimiento en el mercado asegurador, refuerza su oferta en seguros de personas con el lanzamiento de un nuevo cotizador de **Accidentes Personales (AP)** y la incorporación de **AP Deportivo**, una cobertura orientada a acompañar el crecimiento del deporte como estilo de vida.

A partir de mayo, los **Productores Asesores de Seguros** cuentan con una herramienta renovada que permite cotizar y emitir pólizas de forma más simple, rápida e intuitiva, tanto para seguros individuales como colectivos. El sistema habilita la emisión de hasta 50 capítulos mediante carga masiva a través de archivos Excel, lo que agiliza la operatoria y mejora la experiencia del **PRODUCTOR**.

En paralelo, **ATM suma AP Deportivo**, una cobertura diseñada para un segmento en expansión, impulsado por el aumento de la actividad física y el bienestar como parte de la vida cotidiana. El crecimiento de disciplinas como running, entrenamiento funcional, yoga o actividades grupales refleja un cambio cultural que abre nuevas oportunidades para el mercado asegurador: proteger tanto a quienes practican deporte como a quienes lideran estos espacios.

**AP Deportivo** está dirigido a clubes, instituciones deportivas, gimnasios, centros de entrenamiento, estudios de danza, yoga y pilates, organizadores de torneos y ligas, así como también entrenadores y emprendedores del sector. La cobertura protege a deportistas no profesionales durante entrenamientos y competencias, con alcance mundial.

### Entre sus principales prestaciones se incluyen:

- Cobertura por fallecimiento accidental
- Invalidez total y parcial permanente
- Reintegro de gastos médicos y farmacéuticos

Además, contempla la posibilidad de incorporar cobertura para traslados vinculados a torneos o competencias, adaptándose a las necesidades de cada organización.

Desde la compañía destacaron que estas novedades buscan fortalecer el rol del productor. "El desarrollo de este nuevo cotizador y la incorporación de **AP Deportivo** responden a nuestro compromiso de brindar soluciones simples, ágiles y alineadas a las oportunidades del mercado actual", señalaron desde el área de **Suscripción de Personas**.

Quienes deseen comercializar las coberturas de **Accidentes Personales** pueden contactarse con el área de **Suscripción** a través de [suscripcionsegurosdepersonas@atmseguros.com.ar](mailto:suscripcionsegurosdepersonas@atmseguros.com.ar), donde se ofrece asesoramiento y soporte para impulsar nuevas oportunidades de negocio.

# Confía tranquilo

Serena ART es una nueva manera de proteger el bienestar y la tranquilidad de las personas.

Como parte del Grupo Lapachos, estamos diseñando un enfoque de prevención integral, que incorpora las soluciones tecnológicas más innovadoras para que puedas concentrarte en asesorar y sumar cada día más clientes.

Queremos que seas nuestro socio, tenés todo el potencial para ayudarnos a construir una marca que responda y te respalde.



SUMATE A NUESTRO EQUIPO / ATENCIÓN BROKERS Y PAS:

[atencionalcliente@serenaseguros.com.ar](mailto:atencionalcliente@serenaseguros.com.ar)

[www.serenart.com.ar](http://www.serenart.com.ar) @serenaseguros.art

**Serena**  
Y TODOS SEGUROS.

## Andrés Malamud brindará una charla sobre el rol de Argentina en el nuevo orden mundial

La Universidad Corporativa de Río Uruguay Seguros (URUS) organiza una nueva charla magistral abierta a toda la comunidad, que contará con la participación del reconocido investigador y politólogo argentino Andrés Malamud.

Bajo el título "Argentina ante el nuevo orden mundial: ¿invitada, colada o marginada?", el especialista analizará los desafíos y oportunidades que enfrenta el país en el actual contexto geopolítico internacional, atravesado por profundos cambios económicos, políticos y sociales a nivel global. La actividad se realizará el próximo miércoles 13 de mayo a las 17.30 hs y podrá seguirse en vivo a través del canal de YouTube RUS Media TV.

Con una destacada trayectoria académica y profesional, Andrés Malamud es investigador principal en el Instituto de Ciencias Sociales de la Universidad de Lisboa. Licenciado en Ciencia Política por la Universidad de Buenos Aires y doctor por el Instituto Universitario Europeo de Florencia, ha desarrollado investigaciones y tareas de consultoría para organismos internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), el Parlamento Europeo y El Diálogo Interamericano.

Además, ha sido investigador visitante en instituciones de prestigio como el Instituto Max Planck de Heidelberg y la Universidad de Maryland, y es autor del libro "El oficio más antiguo del mundo: Secretos, mentiras y belleza de la política".

La charla forma parte del ciclo de encuentros impulsados por URUS, orientados a promover espacios de formación, reflexión y análisis sobre temas de actualidad e interés estratégico. La primera charla magistral del año se realizó el pasado 26 de marzo y estuvo a cargo del reconocido conferencista internacional Marcos Urarte, quien abordó cómo liderar con éxito en entornos de incertidumbre y complejidad, atravesados por los cambios del orden mundial. Con esta nueva propuesta, RUS continúa generando espacios de intercambio y pensamiento sobre los grandes desafíos del presente, convocando a especialistas de trayectoria internacional para aportar miradas y herramientas que permitan comprender un contexto global en constante transformación.

## Grupo Sancor Seguros premió a sus Organizadores con una experiencia única en la AFA



En el marco de su programa "Ganá Más", la compañía aseguradora reunió a referentes de todo el país en una iniciativa que combinó reconocimiento, experiencias diferenciales y fortalecimiento de su red comercial.

El Grupo Sancor Seguros llevó adelante una propuesta exclusiva en el predio de la Asociación del Fútbol Argentino (AFA), orientada a reconocer el desempeño y fortalecer el vínculo con sus principales Organizadores.

La iniciativa se desarrolló en el marco de "Ganá Más", que en esta edición continúa estrechamente vinculada al fútbol argentino, en línea con el posicionamiento de SANCOR SEGUROS como Sponsor Oficial de los campeones del mundo.

La agenda comenzó con una recepción en el Hotel Howard Johnson de Ezeiza, donde estuvo presente Osiris Trossero, Director Adjunto de Clientes y Distribución, entre otras autoridades. Allí tuvo lugar la cena de premiación, un espacio especialmente pensado para distinguir y fidelizar a los Organizadores que acompañan el crecimiento global del Grupo, así como también a los oficiales de negocios que asisten a los Productores Asesores en el desarrollo de la propuesta comercial. La velada incluyó además propuestas gastronómicas y la presentación de Splash, un innovador show de percusión con agua que combinó ritmo, luces y efectos visuales láser. Al día siguiente, los asistentes se trasladaron al predio de la AFA para vivir la "Experiencia AFA", que incluyó un recorrido por las instalaciones y un partido amistoso, promoviendo la integración y el trabajo en equipo. La actividad contó con la participación de figuras vinculadas al ámbito deportivo, entre ellas el periodista Gustavo

## Breves de Informe



López y los exfutbolistas Jonathan Maidana, Leonardo Ponzio, Rolando Schiavi, Pablo Mouche, Alejandro Chori Dominguez y Ariel Burrito Ortega, generando un marco propicio para el intercambio y la construcción de relaciones. La jornada concluyó con un almuerzo, consolidando un espacio de cercanía y reforzando el sentido de pertenencia.

"Ganá Más" forma parte de la estrategia de Grupo Sancor Seguros orientada a acompañar, motivar y reconocer a quienes integran su red comercial, actores clave en el desarrollo del negocio.

## Andrés Quantin será el nuevo CEO de Experta ART y Seguros



Andrés Quantin ha sido designado CEO de Experta ART y Experta Seguros con el objetivo de consolidar la estrategia de crecimiento, fortalecer la gestión operativa y profundizar el foco en la innovación y la eficiencia del negocio asegurador, reportando a Horacio Santcovsky.

Quantin cuenta con más de 30 años de trayectoria en el mercado de seguros argentino y una amplia experiencia en posiciones de liderazgo. El ejecutivo ha liderado procesos de transformación, crecimiento sostenido y fortalecimiento del vínculo con productores y clientes a nivel nacional. A lo largo de su vasta carrera profesional, ha participado activamente en iniciativas clave para el desarrollo de la industria. En paralelo, Horacio Santcovsky, ejecutivo clave y reconocido dentro de la estructura de Grupo Wertheim, asumirá un rol estratégico regional como Chief Business Officer con responsabilidad sobre los negocios y Recursos Humanos. Desde esta función, seguirá teniendo a cargo, entre otros negocios, las compañías de seguros de Argentina y LATAM.

Estas designaciones refuerzan el compromiso de Experta ART y Experta Seguros de seguir creciendo y consolidándose en el mercado asegurador, así como potenciando los negocios en la región.



## 5 mitos del robo vehicular que ya no son ciertos

Hoy en día, es cada vez más común escuchar sobre algún conocido al que le robaron el auto. Ya no se trata únicamente de los típicos casos de "desvalije", sino de situaciones mucho más silenciosas: autos que estaban estacionados y que, al revisar una cámara al día siguiente, se descubre que fueron robados en cuestión de minutos.

"Si bien los robos a mano armada continúan siendo los más frecuentes, también se registran casos sin confrontación directa, especialmente cuando el vehículo queda desatendido, incluso en entornos percibidos como seguros", sostiene Daniela Medina, gerente del Departamento de Seguridad y Emergencias de Ituran Argentina.

Eso es lo habitual en muchos aspectos del robo de autos: creemos que funcionan de una manera, pero en la práctica la realidad es otra. Frente a las nuevas modalidades delictivas y a los avances tecnológicos, resulta clave entender cómo operan los delincuentes y adoptar una estrategia que combine prevención con soluciones de monitoreo, localización y recuperación. En este sentido, actualmente persisten ideas instaladas que generan confianza excesiva y, en consecuencia, dejan espacio para la vulnerabilidad:

"Los autos viejos no le interesan a nadie" o "los autos nuevos no se roban". Durante años se creyó que los vehículos antiguos quedaban fuera del radar, mientras que otros suponen que los modelos nuevos, por contar con más tecnología, están naturalmente protegidos. Sin embargo, la

realidad demuestra que cualquier vehículo puede convertirse en un blanco del delito.

Los vehículos más nuevos suelen ser especialmente atractivos por el valor de reventa de sus autopartes, la posibilidad de comercializarlos como "mellizos" o incluso trasladarlos a otros países para su venta. Además, así como la tecnología automotriz evoluciona constantemente, también lo hacen los conocimientos y las modalidades de las bandas delictivas dedicadas al hurto y robo automotor.

Por su parte, los autos más antiguos también son robados con frecuencia, principalmente para desguace o para ser utilizados en otros delitos. En muchos casos, incluso, resultan más fáciles de vulnerar debido a que cuentan con menores medidas de seguridad.

"Si está en un garage, está 100% seguro". Según el último indicador de Ituran, en marzo los robos en garages, que el mes anterior no registraban casos, pasaron a representar el 7,89%, lo que evidencia un crecimiento significativo en este tipo de hechos. Muchas veces, estas situaciones se dan por accesos vulnerables o incluso por complicidad interna. La seguridad, entonces, no pasa solo por dónde está el auto, sino por cómo está protegido.

"En donde vivo, no pasan esas cosas". Sentirse tranquilo en el barrio donde uno vive es fundamental, pero eso no debería hacer perder de vista que cualquier persona puede convertirse en objetivo. Muchas veces, esa sensación de seguridad deriva en descuidos que terminan generando oportunidades.

"De día es menos probable". Sin embargo, los datos muestran que los robos atraviesan distintas franjas horarias. Si bien el tramo entre las 18 y las 24 horas concentra mayor incidencia, también hay niveles significativos durante la mañana y la tarde. No existen horarios completamente exentos, y asumir lo contrario puede llevar a bajar la guardia en momentos donde no corresponde.

"Si tiene alarma, ya está protegido". Las alarmas son una herramienta útil, pero por sí solas no alcanzan. Muchos robos ocurren igual, ya que los delincuentes saben cómo desactivarlas o simplemente ignoran el sonido, porque ya no provocan la misma reacción que antes. Es clave complementarlas con otras medidas de seguridad, como sistemas de localización y recuperación vehicular que permitan actuar rápidamente ante un robo.

En el fondo, todos estos mitos tienen algo en común: parten de ideas que tal vez alguna vez tuvieron sentido, pero que hoy necesitan ser revisadas. Porque mientras las modalidades delictivas cambian, la prevención también tiene que hacerlo.

Por estos motivos, es importante no caer en la confianza excesiva, pero tampoco en la preocupación constante: "La clave está en mantener una mirada objetiva y adoptar medidas concretas, sumando capas de seguridad y refuerzo que ayuden a reducir riesgos. La seguridad se construye día a día, a partir de pequeñas acciones que pueden marcar la diferencia entre un hecho delictivo y evitarlo por completo", concluye Medina.

## Grupo Sancor Seguros acompaña el lanzamiento del libro «Finanzas sustentables y mercados de carbono»

La nueva publicación de Grupo NBS es el tercer volumen de una serie dedicada a la sostenibilidad ambiental, y nuevamente cuenta con el patrocinio de Grupo Sancor Seguros. La obra analiza el rol estratégico del mercado financiero como motor de innovación y resiliencia ante la crisis socioecológica actual.

Este tercer libro profundiza el llamado a la acción iniciado en las publicaciones anteriores, «Desafiando el Cambio Climático» y «Hacia un futuro Sostenible», enfocándose en cómo el sistema financiero debe movilizarse para construir mercados y negocios sostenibles. La obra propone que la adaptación y la resiliencia no son solo conceptos técnicos, sino principios rectores para alcanzar un modelo económico más justo y equitativo.

## Participación estratégica y visión experta

La publicación cuenta con un prólogo de Alejandro Simón, CEO del Grupo Sancor Seguros, quien destaca el papel estratégico del mercado financiero en brindar soluciones más resilientes y justas ante la crisis climática.

Asimismo, la participación del Grupo se ve reflejada en el Capítulo 6: "Aseguradoras y riesgos climáticos. Una nueva forma de gestionar la realidad", elaborado por los colaboradores Francisco Salari y Daniel Dechiara.

## Compromiso con el cuidado del ambiente

En coherencia con el mensaje de sostenibilidad de la obra, Grupo Sancor Seguros compensó la huella de carbono de la impresión de las 500 copias físicas de este libro. El impacto, estimado en 0,0031 Tn de CO<sub>2</sub> por ejemplar, fue compensado mediante la salvaguarda de 70 m<sup>2</sup> de bosque chaqueño (proyecto Los Quebrachales), a través de la fundación Banco de Bosques.

El libro ya se encuentra disponible para su descarga gratuita en el sitio: [finanzas-sustentables.nbs.ar](http://finanzas-sustentables.nbs.ar). Con este lanzamiento, se completa una trilogía de conocimientos junto a los títulos previos de la serie: [desafiandoelcambioclimatico.nbs.ar](http://desafiandoelcambioclimatico.nbs.ar) y [futurosostenible.nbs.ar](http://futurosostenible.nbs.ar).

# ATM SEGUROS

## Asegurá tu mundo.



## Asegurá tu futuro.

### ATM DIGITAL

### Punto de Venta Digital

### Portal de Marketing

### Mi Tienda



ATM Digital simplifica y potencia la gestión diaria de nuestros productores y representa un paso adelante en la integración de la tecnología en el día a día del negocio asegurador. Utilizar estas herramientas no es sólo una opción, sino una necesidad en un mercado en constante cambio

Sumate a ATM Digital, sumate a ATM Seguros **0810 345 0546**

## Rivadavia Seguros marcó presencia en la Expo San Juan Minera 2026



En el marco de su estrategia de expansión y acompañamiento a los sectores productivos estratégicos del país, **Rivadavia Seguros** participó de la **Expo San Juan Minera 2026**, celebrada del 6 al 8 de mayo en el **Estadio San Juan del Bicentenario**. El evento, consolidado como el encuentro más importante de la industria en la región, sirvió de plataforma para que la aseguradora continúe su vinculación con actores clave, generando nuevas oportunidades de negocios en el pujante mercado minero.

A lo largo de los tres días, la exposición, que alcanzó cifras récord con una asistencia superior a los 40.000 visitantes y la participación de delegaciones de más de 20 países, contó con la presencia de más de 500 empresas proveedoras y 40 compañías mineras, constituyendo un escenario de gran relevancia institucional y comercial.

Por su parte, la comitiva de **Rivadavia** estuvo encabezada por **Roxana Reynoso, Gerente de Planificación y Desarrollo Comercial**; **Eduardo Bujaldón, Gerente Comercial Región Cuyo y Patagonia**, junto a su equipo; y **María Eugenia Villaverde, Gerente del Centro de Atención San Juan**. Esta presencia subraya el interés de la compañía en comprender las necesidades específicas de aseguramiento que demanda el sector.

Durante las jornadas, que contaron con la presencia del **Gobernador de San Juan, Marcelo Orrego**, y autoridades nacionales y provinciales, se abordaron ejes estratégicos como el impacto del **Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI)** y la seguridad jurídica para el desarrollo de proyectos a largo plazo. En este contexto, **Rivadavia** participó activamente en los espacios de vinculación, donde se destacó la

importancia de la prevención de riesgos y el rol del seguro como respaldo fundamental para la cadena de valor y los proveedores locales. En sintonía con su compromiso con la modernización y la sustentabilidad, la empresa analizó además las innovaciones tecnológicas y el uso eficiente de recursos presentados en la muestra, así como asistió también a los debates sobre desarrollo local e inclusión.

Con esta participación, **Rivadavia Seguros** reafirma su sólida trayectoria y su vocación de servicio integral, adaptando su experiencia en el mercado asegurador argentino para acompañar el desarrollo de industrias que, como la minería, resultan trascendentales para el futuro económico y social de la Argentina.

## Zurich inaugura en Tucumán una Nueva Oficina de Representación en alianza con Guillermo Wyss

La compañía líder de la industria aseguradora continúa fortaleciendo su presencia federal con la apertura de una nueva oficina en **Concepción**, consolidando su modelo de cercanía y atención a clientes.



**Zurich**, empresa líder del mercado asegurador, avanza en la expansión de su red de cobertura con la inauguración de una nueva oficina de representación en la ciudad de **Concepción**, en el sur de **Tucumán**. El proyecto se desarrolla en alianza con el organizador **Guillermo Wyss**, quien cuenta con una trayectoria de más de 40 años en el rubro. Esta nueva apertura forma parte de la estrategia de expansión territorial de la compañía y viene a reforzar su compromiso con el canal de productores para seguir brindando un servicio cercano y personalizado a sus más de 1,5 millones de clientes en todo el país.

“Queremos seguir consolidando nuestro crecimiento en el interior del país y la apertura de la nueva oficina de representación en Concepción junto a Guillermo Wyss es un paso más en esa dirección. El sur de Tucumán es una plaza clave para la actividad productiva del norte argentino y buscamos

## Breves de Informe

acompañar su desarrollo con mayor presencia local, junto a nuestros socios y productores. Apostamos a equipos que conozcan el territorio y puedan estar cerca de las personas y las empresas, brindando asesoramiento y coberturas acordes a sus necesidades”, señaló **Silvana Roccabruna, gerente de Agro e Interior de Zurich Argentina**.

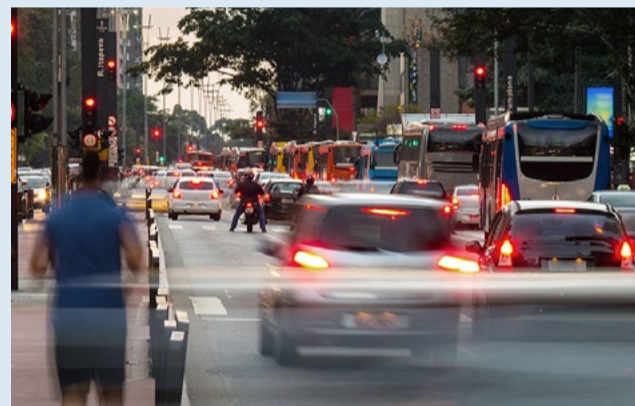
Ubicada en **Lamadrid 39**, en el centro de la ciudad, la sucursal ofrecerá venta de seguros patrimoniales y de vida, atención de siniestros y gestión de riesgos empresariales. El nuevo espacio atenderá al público de lunes a viernes de 8:30 a 13 y de 17 a 21 horas, con un equipo de profesionales dedicado a brindar asesoramiento integral para proteger el patrimonio de personas y empresas.

La apertura de la oficina en **Concepción** responde a su relevancia estratégica en **Tucumán**: es la segunda ciudad con mayor cantidad de habitantes y un punto de referencia para el sur provincial. La zona concentra además una intensa actividad económica vinculada a la industria azucarera, citrícola, turística —con destinos como **Tafi del Valle**— y manufacturera. En ese contexto, **Zurich** proyecta continuar desarrollando el potencial de la provincia.

La nueva sucursal se suma a la mudanza y reapertura de la oficina de **Zurich en San Miguel de Tucumán**, realizada en septiembre de 2024, y a la inauguración de su primera oficina de representación en la provincia, ubicada en **Yerba Buena** en 2023 y liderada por la productora independiente **Lucrecia Podestá**. Desde la sede de **San Miguel de Tucumán**, la compañía centraliza la atención y el desarrollo comercial de toda la región del **NOA** y funciona como hub regional para negocios estratégicos.

Con sede en la **Ciudad de Buenos Aires**, **Zurich** cuenta con una red de cobertura compuesta por oficinas propias ubicadas estratégicamente en **Bahía Blanca, Córdoba, La Plata, Mar del Plata, Mendoza, Neuquén, Posadas, Rosario y San Miguel Tucumán**. Además, la compañía tiene otras 40 oficinas delegadas de representación distribuidas en todo el país y una red de más de 4.000 productores asesores de seguros independientes.

## Más del 95% de los delitos ocurren en la vía pública



Según el último “**Indicador Ituran de Robo Vehicular (IRV)**”, la tendencia se mantiene y la modalidad a mano armada sigue siendo la más frecuente. Los autos particulares fueron el vehículo más robado, representando más de la mitad de los casos.

● **Ituran Argentina**, empresa líder en tecnología aplicada a la localización, asistencia y recupero de vehículos, presentó los resultados del «**Indicador de Robo Vehicular**» (**IRV**), con datos correspondientes al mes de abril, tomados en **CABA** y **GBA** por su **Departamento de Seguridad y Emergencias**.

El informe reveló que los autos particulares fueron los vehículos más robados, en un 51,47% de los casos. En paralelo, las Pick Ups 4x4 mantuvieron una participación estable, alcanzando el 22,06% de los hechos. Los utilitarios y las motos alcanzaron un 8,82% cada uno. Por su parte, los camiones mostraron uno de los principales incrementos del período, al pasar del 3,49% en marzo al 8,82% en abril.

En cuanto a las modalidades, el robo a mano armada (AMA) volvió a posicionarse como la principal forma de delito vehicular, concentrando el 70,59% de los casos registrados. La cifra refleja un fuerte crecimiento respecto a marzo de este año, cuando había representado el 55,29%. En contrapartida, los hurtos mostraron una marcada baja en comparación con los períodos anteriores, alcanzando el 29,41%. La vía pública se mantuvo como el principal escenario del delito: más del 95% de los robos ocurrieron en la calle.

**Daniela Medina, Gerente de Seguridad y Emergencias de Ituran Argentina**, señaló: “Observamos una consolidación de los robos cometidos bajo la modalidad a mano armada, así como una fuerte concentración de hechos en la vía pública. Estos indicadores muestran un accionar cada vez más dinámico y organizado por parte de las bandas delictivas, que aprovechan momentos de circulación cotidiana y zonas de alta movilidad para actuar”.

En relación con las zonas geográficas, el Oeste concentró nuevamente la mayor cantidad de casos con un 47,06% del total. Le siguieron Zona Sur (30,88%), y en menor medida, Capital Federal (13,24%) y Zona Norte con un 7,35%.

En cuanto a las franjas horarias, este último mes mostró un cambio significativo respecto al anterior: la mañana (de 06 a 12 hs) pasó a ser la franja con mayor cantidad de robos vehiculares, concentrando el 32,35% de los casos y desplazando al horario nocturno (de 18 a 24 hs),

que en marzo había liderado las estadísticas y que en abril descendió al 26,47%. Luego se ubicó la tarde (de 12 a 18 hs), también con el 26,47% de los casos, mientras que la madrugada (de 00 a 06 hs) representó el 14,71% de los hechos registrados.

“Los datos de abril también reflejan cambios en los patrones horarios de robo, con un crecimiento significativo durante la mañana y la tarde. Este tipo de información resulta clave para anticipar conductas delictivas y fortalecer las estrategias de prevención y recupero vehicular mediante tecnología y monitoreo en tiempo real”, afirmó **Franco Taraborrelli, Gerente General de Ituran Argentina**.

Entre los días de la semana, los martes concentraron la mayor cantidad de robos vehiculares, acumulando el 23,53% de los hechos. También se observaron niveles elevados los sábados, con el 16,18%, mientras que los lunes y miércoles compartieron el 14,71% de los casos cada uno respectivamente. Por su parte, los jueves representaron el 13,24% y los viernes el 11,76%. En el otro extremo, los domingos volvieron a posicionarse como el día con menor actividad delictiva, con apenas el 5,88% de los hechos.

En cuanto a la cantidad de delincuentes involucrados, el indicador volvió a reflejar una fuerte presencia de robos cometidos en grupo. Los hechos cometidos por dos personas encabezaron las estadísticas con el 40% de los casos, seguidos por aquellos en los que participaron cuatro delincuentes, con el 25%, y tres involucrados, con el 22,50%. En menor medida, se registraron robos cometidos por un solo individuo (7,50%) y por bandas de cinco personas (5,00%).

## Ficha técnica del “Indicador ITURAN de Robo Vehicular” (IRV)

Informe realizado por **ITURAN Argentina** con datos obtenidos durante abril 2026 en base a su cartera de más de 350.000 vehículos monitoreados con sistemas de geolocalización en todo el territorio argentino.

## Las 9 de la noche se consolida como el momento del día con más robos a mano armada

Según datos del Informe de Movilidad de **Strix**, las 21 horas se consolida como el momento del día con mayor cantidad de robos a mano armada. Expertos advierten sobre una «ventana de vulnerabilidad diaria» que se sostiene por séptimo cuatrimestre en forma consecutiva. En abril volvió a subir el robo en el interior.

● Según el Informe de **Movilidad** de **Strix**, los datos del mes de abril confirman dos tendencias que ya se habían identificado en informes anteriores: por un lado, continúa la tendencia ascendente de los robos en el interior del país, con foco en **Córdoba**. Además, el horario de las 9 de la noche se consolida por el séptimo cuatrimestre consecutivo como el momento del día con mayor cantidad de robos a mano armada.

En lo referente al robo fuera de **Buenos Aires**, en consonancia con el mes de marzo, abril finalizó con una suba del 25% respecto a la tendencia del mes pasado. “Esta inclinación por las afueras de la Provincia de Buenos Aires nos confirma la continuidad de una migración estratégica del crimen organizado, federalizando la inseguridad”, señala **Martin Py, Gerente de Alianzas de Strix**.



En cualquier caso, sea en **Buenos Aires** o fuera de esa región, los analistas de **Strix** identifican que, durante siete cuatrimestres consecutivos, la franja horaria de las 21 se sostiene como la que condensa la mayor cantidad de robos a mano armada. De hecho, la consistencia del patrón horario a lo largo de los últimos 3 años con respecto a los robos a mano armada, muestra que la franja comprendida entre las 20 y las 00 horas concentra más del 30% del total de robos anuales. «No estamos frente a hechos aislados. La repetición sistemática de robos en este horario evidencia una clara ventana de vulnerabilidad diaria y la oportunidad de estudiar los patrones de comportamiento para sumar mejores prácticas que sumen seguridad apoyadas en la tecnología», señala el ejecutivo.

Esta franja coincide con el regreso de las personas a sus hogares, el incremento del tránsito vehicular y la reducción de la luz natural en zonas urbanas y suburbanas. «Los datos de abril abren una oportunidad sobre una tendencia que suele agravarse en los meses de invierno. Frente a esto, recomendamos a los usuarios informarse para poder tomar las medidas necesarias, como por ejemplo la adopción de Apps y soluciones de seguridad para el auto, el hogar y para estar conectados con sus vínculos cercanos” concluye el ejecutivo.

# Relanzamiento de seguros de vida con ahorro y seguros de retiro

Tenemos 30 años de experiencia en servicios actuariales y software técnico en Argentina como **FM&A-Fernando Mesquida y Asociados**. Hoy como **Milliman**, ofrecemos nuestra experiencia única, incluyendo:

- Software de administración específico para vida con ahorro y retiro
- Consultoría actuarial
- Desarrollo de productos
- Asesoramiento estratégico

Para obtener más información, contacte a:

**Fernando Mesquida**

fernando.mesquida@milliman.com

**Hector Gueler**

hector.gueler@milliman.com

milliman.com

Paraguay 610 Piso 25  
(5411) 4314-6230

 **Milliman**  
Solutions for a world at risk™

El barco Ciudad de Rosario prepara su regreso al Paraná



Rosario recupera uno de sus símbolos históricos. Tras ser adquirido por tres empresarios locales, la embarcación operará desde la Estación Fluvial a partir del segundo semestre, con un fuerte enfoque en el turismo sustentable y el compromiso regional.

La emblemática embarcación Ciudad de Rosario inicia una nueva etapa con el respaldo de La Segunda Seguros, que se suma al proyecto como uno de los principales auspiciantes para acompañar la recuperación y puesta en valor de uno de los iconos más representativos de la ciudad.

El acuerdo fue firmado por Mario Castellini, gerente general de La Segunda Seguros; Mario Teruya, director comercial, y representantes de Hayra SRL, propietarios del Barco Ciudad de Rosario. A través de esta alianza, la aseguradora acompañará integralmente el proyecto, reafirmando su compromiso con iniciativas vinculadas al desarrollo regional, la identidad local y la recuperación de espacios emblemáticos para la comunidad.

La propuesta apunta a reactivar el histórico barco con una oferta centrada en turismo, cultura y experiencias sobre el río Paraná. El objetivo es que vuelva a operar desde el segundo semestre del año, recuperando un espacio que durante décadas formó parte de la vida social y turística rosarina.

Mario Castellini, gerente general de La Segunda Seguros, resaltó la importancia de la recuperación de espacios emblemáticos como parte del compromiso social de la empresa con el desarrollo regional: "Para nosotros, el Ciudad de Rosario no es solo un barco; es un patrimonio vivo que conecta a la comunidad con su historia y su río. Apoyar su regreso es una forma de reafirmar nuestro ADN cooperativo y el orgullo que sentimos por nuestra región".

El renovado Ciudad de Rosario ofrecerá sus clásicas navegaciones



Por último, desde Hayra SRL celebraron la llegada de La Segunda como un socio estratégico fundamental para asegurar la sostenibilidad y el brillo de esta nueva etapa del buque.

MetLife Argentina se posiciona en el top 10 de los mejores lugares para trabajar del sector financiero y de seguros

La compañía alcanzó el puesto #9 en el ranking 2026 de Great Place to Work®, que evalúa a compañías del sector en base a la experiencia de sus colaboradores.

MetLife Argentina fue reconocida en el puesto #9 del ranking

## Breves de Informe

por el Paraná y el delta; recorridos corporativos y técnicos por el cordón portuario; eventos privados; ciclos de cena-show y conciertos al atardecer; además de propuestas educativas para escuelas, con foco en promover el conocimiento y la valorización del río entre las nuevas generaciones.

Mario Teruya, director comercial de La Segunda Seguros, destacó que "el apoyo al barco se alinea con la estrategia de la marca de impulsar experiencias que potencian el desarrollo económico, cultural y turístico de Rosario y la región, como la renovación del Aeropuerto de Rosario, la ampliación del Museo Castagnino o los recitales masivos en el Monumento entre otras iniciativas donde nuestra aseguradora también brinda su colaboración. Particularmente el barco tiene que ver con nuestra historia y nuestra idiosincrasia como ciudad, por lo cual ser sponsor nos llena doblemente de orgullo".

## MetLife



Los Mejores Lugares para Trabajar™ en Servicios Financieros y Seguros 2026, elaborado por Great Place to Work®, ubicándose entre las compañías con mejor cultura laboral en uno de los sectores más competitivos del mercado.

El ranking se basa en la experiencia de los colaboradores y en el análisis de las prácticas organizacionales, a partir de la evaluación de más de 20.000 colaboradores y 180 organizaciones en Argentina. En un escenario donde la gestión del talento se ha convertido en un factor clave para la industria financiera, este reconocimiento destaca el trabajo sostenido de MetLife en la construcción de una cultura organizacional centrada en sus colaboradores, apalancada en su Centro de Excelencia en Argentina.

De acuerdo con el informe de Great Place to Work®, el sector de Servicios Financieros y Seguros fue el único que mostró una mejora en sus indicadores en 2026, en un contexto donde otras industrias registraron caídas. Esta evolución refleja un proceso de consolidación de la experiencia de los colaboradores y pone en evidencia el rol de la cultura organizacional y el liderazgo como factores cada vez más relevantes para el negocio.

"La industria está elevando sus estándares y la cultura organizacional se consolida como un factor cada vez más determinante. En ese contexto, estar entre las diez mejores compañías para trabajar en nuestro sector es un reconocimiento muy significativo para nosotros y refleja el trabajo que venimos impulsando para construir una cultura alineada con lo que hoy las personas valoran en su vida laboral", señaló Ignacio Herrero, Head de Recursos Humanos para América Latina y Country Manager de MetLife Argentina.

Desde su Centro de Excelencia en Argentina, MetLife brinda soporte a distintos mercados de la región, impulsando capacidades en áreas como Data & Analytics, Actuarial, Tecnología, Auditoría, Procurement, Recursos Humanos, entre otras, contribuyendo al desarrollo de soluciones e iniciativas con impacto regional.

Este reconocimiento se suma a otros logros obtenidos por la compañía en el país y la región, y refleja la continuidad de su estrategia en el desarrollo de su cultura organizacional frente a un entorno laboral en transformación.



# GOURMEND



profile  
profile

## LA TERRAZA DE LA CARBONERA

# Cocina porteña al fuego y luz natural en una estructura vidriada única en la ciudad

Ubicada en el último piso de un edificio centenario, esta terraza completamente vidriada —única en la ciudad— se convierte en un refugio luminoso donde conviven cocina porteña contemporánea, hospitalidad y cultura. Una experiencia para disfrutar desde el primer café hasta la última copa.

La Terraza de La Carbonera es la nueva apertura del barrio de San Telmo. Inaugurada el pasado 8 de julio, esta terraza vidriada —con techo y paredes completamente transparentes— se ubica en el último piso de un edificio con más de cien años de historia, que en otros tiempos funcionó como depósito de carbón, almacén barrial y teatro independiente. Hoy, se presenta como un espacio cálido, versátil y lleno de luz natural, con mobiliario confortable, vistas despejadas del barrio y una carta que combina tradición y técnica contemporánea. Concebido como un punto de encuentro, este restaurante y bar invita a vecinos, visitantes y turistas a vivir la experiencia cultural, arquitectónica y gastronómica del barrio de un modo abierto y cercano, en un edificio histórico cuidadosamente puesto en valor.

Desde la mañana hasta la noche, La Terraza de La Carbonera funciona como un punto de encuentro único y acogedor. Allí conviven una cafetería con pastelería y panadería casera, almuerzos relajados, meriendas compartidas y cenas sin apuro. La arquitectura original se combina con una estética actual y minimalista: mesas de madera con estructuras de hierro forjado, sillas tapizadas en pana bordó, una barra visible que da ritmo al salón y una cocina abierta que permite al comensal presenciar el trabajo en acción. Uno de los mayores atractivos es la acogedora terraza al aire libre que ofrece vistas al casco histórico, con minibarras adosadas a las paredes, taburetes blancos y una atmósfera distendida. La iluminación cálida —aportada por lámparas en las paredes— genera una luz ámbar que acentúa el ambiente íntimo y relajado. Todo el espacio está pensado para adaptarse a distintos climas y momentos del día, ➡



## ficha técnica

NOMBRE	La Terraza de La Carbonera
DOMICILIO	Carlos Calvo 299, esquina Balcarce, San Telmo
ESPECIALIDAD	Cocina porteña
VARIOS	cafetería con pastelería y panadería casera, almuerzos relajados, meriendas compartidas y cenas sin apuro
INSTAGRAM:	@lacarbonera.terrazza
PÁGINA WEB:	www.lacarbonerasantelmo.com
WHATSAPP:	+54 9 11 2561-3497
HORARIO:	domingos, martes y miércoles de 09 a 24 hs, jueves, viernes y sábados de 09 a 02 hs

CON UNA TRAYECTORIA DE MÁS DE 33 AÑOS COMO PUBLICACIÓN ESPECIALIZADA EN SEGUROS, TECNOLOGÍA Y SISTEMA FINANCIERO, INFORME OPERADORES DE MERCADO HOY PRESENTA UNA PROPUESTA 100% DIGITAL, A TRAVÉS DE SU REVISTA QUINCENAL, SITIO WEB Y NEWSLETTER

# informe

operadores de mercado

Lo que en un principio fue una reacción debida al Aislamiento Social Preventivo Obligatorio que impuso la pandemia Covid-19, hoy se transformó en la adopción consciente de un formato alineado a las actuales tendencias de consumo de información y a la reducción de la utilización del papel impreso, como una medida tendiente a priorizar el Medioambiente y la Sustentabilidad.

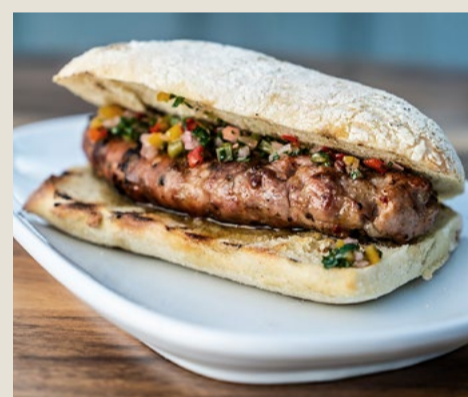
PARA VER LAS EDICIONES ANTERIORES



Seguinos en nuestras Redes Sociales



Desde la mañana hasta la noche, La Terraza de La Carbonera funciona como un punto de encuentro único y acogedor



➔ logrando un equilibrio entre la estética de un bistró contemporáneo y la calidez de un café de barrio.

La Terraza de La Carbonera propone una cocina porteña contemporánea que reinterpreta sabores tradicionales con técnicas modernas y productos de estación, seleccionados de proveedores locales y federales. El fuego es el eje principal de la propuesta. Se emplea en múltiples preparaciones —desde carnes y vegetales hasta pastas y dulces— a través de sus distintas variantes: brasa, rescoldo, chapa y horno a leña, lo que aporta un carácter distintivo a cada plato. Su carta reúne tradición y actualidad, e incluye desayunos con pastelería y panadería casera elaborada en el día, y almuerzos que rotan diariamente según la estacionalidad y la inspiración. Además, incorpora el ritual de “la hora del vermú”, sin horario fijo, como una invitación a disfrutar de raciones en un ambiente distendido, donde la atmósfera social del bar cobra protagonismo.

El recorrido culinario comienza con opciones de cafetería y merienda, que incluyen tostados clásicos, versiones veggies, revueltos, medialunas y yogures. Para los más golosos, hay tortitas, cookies, pastafrola, brownie y más.



La propuesta de cocina presenta platos principales destacados como la arañita con papines rotos al horno de leña, el cerdo braseado con polenta o la caldereta de pesca del día a la parrilla. También sobresalen los Platitos Carboneros, entre los que se encuentran las anchoas de Mar del Plata con pickles de apionabo, las empanadas de langostinos y la provoleta asada con paté de morrones asados y nuez. Los sándwiches también tienen su lugar: se destacan el Club Sandwich de vitello, la

pita de gírgolas con chimichurri fresco y el clásico choripán.

La carta de postres ofrece opciones como el flan casero de leche ahumada, el cremoso de chocolate con mousse de banana y la pavlova con curd de limón y frutas frescas.

La terraza también funciona como previa o continuación ideal para los espectáculos nocturnos, integrando ambos mundos en

una misma experiencia. En la planta baja del edificio, el alma del proyecto se hace presente cada noche con la Cena Show de Tango, una propuesta que combina cocina porteña contemporánea con un espectáculo en vivo creado especialmente para este lugar. Con un elenco sólido, arreglos musicales originales y dirección artística propia, el show rinde homenaje al tango desde un enfoque íntimo y emocional. El salón de techos altos y muros centenarios genera cercanía real entre artistas y público, en un ambiente distendido donde la gastronomía no acompaña el espectáculo, sino que es parte de este. El menú de seis pasos completa una experiencia que requiere reserva anticipada y cuenta con cupos limitados.

Cuando termina el show y las mesas se despejan, el mismo espacio se transforma en La Carbonera Club, un segundo turno dedicado a la música en vivo. Con una atmósfera más nocturna e íntima, esta sala no es un bar con música, sino un club pensado para escuchar, compartir y dejarse emocionar. La programación incluye jazz, tango moderno, folklore, cancionistas y cruces entre géneros, con una curaduría que privilegia lo original, lo bien hecho y lo emocional. Gracias a su formato reducido y su acústica cuidada, cada presentación se siente de cerca y sin intermediarios.



SANCOR SEGUROS 80 Años

80 años dando respuestas, siempre.

Ayer, hoy y mañana

sancorseguros.com.ar

Nº de inscripción en SSN 0224

Atención al asegurado 0800-666-8400

Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn



SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

# informe

## operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

## Mariano Nicolas Sacco

Casado - 51 Años - Hijos: Matilda y Emilia - Signo Cáncer (25/06/1974)

Practice Leader Agronegocios en **Cinalli Insurance Broker**

### ● UN HOBBY

Andar a Caballo

### ● LA JUSTICIA

No tan justa, Desigual

### ● LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES

No, son complementarios

### ● LA SEGURIDAD

Algo efímero

### ● UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY

Mi primer campeonato ganado en futbol infantil

### ● MI MODELO PREFERIDO

Mi abuela

### ● UN RIESGO NO CUBIERTO

El futuro, el Tiempo no compartido

### ● VESTIMENTA

Cómoda

### ● LA MUERTE

Una de las pocas cosas que tenemos certeza que llegara

### ● EL MATRIMONIO

La Sociedad en la que disfruto participar

### ● UNA ASIGNATURA PENDIENTE

Lo que realizare mañana

### ● UN SER QUERIDO

Mis hijas

### ● ACTOR Y ACTRIZ

Robert de Niro – Julianne Moore

### ● ¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?

La traición, la Mentira

### ● ESTAR ENAMORADO ES

Un hermoso estado de vulnerabilidad

### ● ME ARREPIENTO DE

Los momentos que no disfruté

### ● SU MAYOR VIRTUD

La incondicionalidad de mi amistad

### ● SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR

El Secreto

### ● LA MENTIRA MÁS GRANDE

La Política en general

### ● ¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?

En juego

### ● EL TEATRO

Les Luthiers

### ● LE TENGO MIEDO A

La defraudación por alguien querido

### ● TENGO UN COMPROMISO CON

Mis hijas

### ● LA INFLACIÓN

La generadora de Incertidumbres

### ● UN SECRETO

Si lo digo, deja de serlo

### ● LA MUJER IDEAL

La persona que elegí para formar mi familia

### ● MI PEOR DEFECTO ES

Ser obstinado con mis ideas

### ● LA CULPA ES DE

El chancho y el que le da de comer

### ● NO PUEDO DEJAR DE TENER

Algo para hacer

### ● UN FIN DE SEMANA EN

Familia y con amigos

### ● LA INFIDELIDAD

Ruptura de un contrato de respeto

### ● UN PROYECTO A FUTURO

Programar el próximo viaje en familia



### ● EL FIN DEL MUNDO

Ficticiamente donde esta El Faro

### ● EL CLUB DE SUS AMORES

River Plate

### ● ESCRITOR FAVORITO

Eduardo Galeano – Julio Cortázar

### ● SI VOLVIERA A NACER SERÍA

La misma persona, con menos errores

### ● UNA CANCIÓN

Herencia para un hijo gaucho

(Jose Larralde)

### ● EL AUTO DESEADO

Torino 380W (clásico deportivo Argentino)

### ● EL PASADO

La mejor escuela

### ● ¿CUÁL ES SU RED SOCIAL PREFERIDA?

LinkedIn

### ● AVIÓN O BARCO

Avión

### ● EL DÓLAR

La Moneda más común de resguardo

### ● LA TRAICIÓN

Un dolor difícil de olvidar

### ● LA CORRUPCIÓN

Resultado de la ambición del ser humano

### ● EN COMIDAS PREFIERO

Las carnes

### ● ¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?

Hackea tu mente de Millie G Bourdieu

### ● UN PERSONAJE HISTÓRICO

Don Quijote

### ● MEJOR Y PEOR PELÍCULA QUE VIÓ ESTE AÑO

La peor Homo Argentum y la mejor Anora

### ● PSICOANÁLISIS

Si, me mantiene el equilibrio emocional

### ● ¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?

Dejar de revisar periódicamente el teléfono para comprobar los mensajes

### ● DIOS

Una hermosa y necesaria fuerza espiritual

### ● MI MÚSICO PREFERIDO ES

Mercedes Sosa

### ● ¿QUÉ ES LO QUE APRECIA MÁS DE SUS AMIGOS?

La Lealtad

### ● ¿QUÉ ES LO PRIMERO QUE MIRA EN UNA MUJER?

La expresión de su mirada

### ● EN DEPORTES, PREFIERO

Boxeo

### ● UN MAESTRO

Mi padre y mi abuelo

### ● EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR

Grecia

### ● SU BEBIDA PREFERIDA

El vino

### ● EL PERFUME

Le Male "Le Parfum"

Jean Paul Gaultier

### ● UNA CONFESIÓN

Soy irascible

### ● NO PUEDO

Darles un mal ejemplo a mis hijas

### ● MARKETING

Es necesario para reforzar la comunicación

### ● EL GRAN AUSENTE

En mi vida, la maldad

### ● ¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?

Solo pensar y recordar momentos compartidos con seres queridos

### ● ¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?

Todo lo que sea para compartir, un buen vino es ideal

### ● DE NO VIVIR EN ARGENTINA... ¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEJRÍA?

Brasil – Italia

CARA  
a  
CARA

## Avanzar también es sentirse cuidado.

Conocé todos nuestros seguros en: [www.bbvasseguros.com.ar](http://www.bbvasseguros.com.ar)